Рекомендовано Министерством образования
Российской Федерации в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по экономическим специальностям и направлениям

Мировая экономика

учебник

2262
11676

под редакцией доктора
экономических наук,
профессора А. С. Булатова

Москва
ЭКОНОМИСТЪ
2003

УДК 339.9 (075.8)
ББК 65.5
М63

Рецензенты:
кафедра мировой экономики ГУУ;
докт. экон. наук, проф. *И.П. Фаминский*;
докт. экон. наук, проф. *Б.М. Смитиенко*;
докт. экон. наук, проф. *Е.Ф. Авдокушин*

Авторы:
Предисловие — проф. **А.С. Булатов**; Гл. 1 — проф. **А.С. Булатов** (п. 1.1 — 1.3); доц. **Е.Б. Рогатных** (п. 1.4); Гл. 2 — доц. **Р.Ф. Волков** (п. 2.1); проф. **А.С. Булатов** (п. 2.2); Гл. 3 — проф. **А.С. Булатов**; Гл. 4 — доц. **В.В. Виноградов**; Гл. 5 — доц. **В.В. Виноградов**; Гл. 6 — доц. **В.В. Виноградов** (п. 6.1–6.5, 6.7–6.9); проф. **С.А. Бартенев** (п. 6.6); Гл. 7 — проф. **А.С. Булатов**; Гл. 8 — проф. **А.С. Булатов** (п. 8.1, 8.2); доц. **В.В. Виноградов** (п. 8.3); Гл. 9 — доц. **В.В. Виноградов**; Гл. 10 — проф. **В.Ю. Пресняков**; Гл. 11 — проф. **А.С. Белорусов**; Гл. 12 — проф. **А.С. Белорусов** (п. 12.1, 12.3); проф. **В.С. Паньков** (п. 12.2); доц. **Р.Ф. Волков** (п. 12.4); проф. **А.И. Бельчук** (п. 12.5); Гл. 13 — проф. **В.Ю. Пресняков** (п. 13.1–13.3); проф. **В.Ю. Пресняков** и доц. **А.П. Посадский** (п. 13.4); Гл. 14 — проф. **В.И. Пстыго** (п. 14.1, 14.2, 14.4, 14.8, 14.9); к.э.н. **Д.С. Булатов** (п. 14.3); доц. **Р.Ф. Волков** (п. 14.5, 14.7); доц. **В.В. Виноградов** (п. 14.6); Гл. 15 — проф. **В.С. Паньков**; Гл. 16 — проф. **В.С. Паньков**; Гл. 17 — проф. **А.С. Белорусов**; Гл. 18 — к.э.н. **Е.Л. Леонтьева**; Гл. 19 — д.э.н. **Е.А. Брагина**; Гл. 20 — к.э.н. **А.Н. Федоровский**; Гл. 21 — проф. **А.С. Белорусов**; Гл. 22 — доц. **В.С. Васильев**; Гл. 23 — доц. **В.С. Васильев**; Гл. 24 — к.э.н. **В.В. Рогов**; проф. **А.С. Булатов**; Гл. 25 — проф. **А.И. Бельчук**; Гл. 26 — к.э.н. **П.М. Мозиас**; Гл. 27 — доц. **В.В. Виноградов**; Гл. 28 — проф. **А.И. Бельчук**; Гл. 29 — доц. **В.В. Виноградов**

Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. — М.: Экономистъ, 2003. — 734 с. — (Серия: Homo faber).

ISBN 5-98118-049-8 (в пер.)

Учебник по курсу «Мировая экономика» состоит из четырех разделов. В первом дается представление о становлении и сущности мирового хозяйства, теориях и тенденциях его развития, во втором описаны экономические ресурсы мировой экономики, в третьем — механизм и проблемы мирового хозяйства. Четвертый раздел посвящен особенностям участия отдельных стран и регионов в мировом хозяйстве.

Подготовлен авторским коллективом, представляющим ведущие учебные заведения и научно-исследовательские институты: МГИМО, ВАВТ, ИМЭМО РАН, ВНИИВС и др.

Предназначен для студентов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям, аспирантов, преподавателей.

УДК 339.9 (075.8)
ББК 65.5

В оформлении переплета использован фрагмент картины А. Родченко «Композиция 1920 г.»

ISBN 5-98118-049-8

© «Экономистъ», 2003
© Коллектив авторов, 2003

Краткое содержание

Раздел I. **Мировое хозяйство**
Глава 1. Становление мирового хозяйства 29
Глава 2. Теории мирового хозяйства 65
Глава 3. Тенденции развития мирового хозяйства в конце XX в. 75

Раздел II. **Потенциал мировой экономики**
Глава 4. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства 113
Глава 5. Трудовые ресурсы мирового хозяйства 127
Глава 6. Отраслевая структура мирового хозяйства . . . 146
Глава 7. Финансовые ресурсы мирового хозяйства . . . 190
Глава 8. Предпринимательские ресурсы мира 227
Глава 9. Научные ресурсы мира 240

Раздел III. **Механизм мирового хозяйства и его проблемы**
Глава 10. Национальные экономики как часть всемирного хозяйства 251
Глава 11. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве 276
Глава 12. Интеграционные объединения мира 299
Глава 13. Международные экономические организации . 339
Глава 14. Глобальные проблемы мировой экономики и попытки их совместного решения 381

Раздел IV. **Участие отдельных стран и регионов в мировом хозяйстве**
Глава 15. Развитые страны в мировой экономике 421
Глава 16. Западная Европа 444
Глава 17. Северная Америка 468
Глава 18. Япония 494
Глава 19. Развивающиеся страны 513
Глава 20. Юго-Восточная Азия 538
Глава 21. Южная Азия 550
Глава 22. Западная Азия 563
Глава 23. Африка 577
Глава 24. Латинская Америка 591
Глава 25. Страны с переходной экономикой 600
Глава 26. Китай 613
Глава 27. Центральная и Восточная Европа 642
Глава 28. Зарубежные страны — члены СНГ и государства Балтии 657
Глава 29. Россия в мировом хозяйстве 690

Содержание

Предисловие 25

Раздел I. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Глава 1. Становление мирового хозяйства 29
1.1. Становление и сущность мирового хозяйства 29
Понятие мировой экономики 29
Сущность международных экономических отношений и их формы 30
Механизм мирового хозяйства и его составные части 31
Этапы формирования мировой экономики 31
Мировое хозяйство на рубеже XIX–XX вв. 34
Периоды развития мирового хозяйства 36
1.2. Причины развития экономических связей между странами . 37
Международное разделение труда 37
Движение факторов производства 38
Меркантилистская теория международной торговли 38
Теория абсолютных преимуществ 39
Теория сравнительных преимуществ 40
Теория соотношения факторов производства 41
Парадокс Леонтьева 42
Теория конкурентных преимуществ 43
Другие теории международной торговли 43
Использование теории Хекшера–Олина для объяснения движения факторов производства 44
Традиционные теории международного движения капитала 44
Модели прямых инвестиций 47
Теория бегства капитала 49
Теоретическое объяснение международной миграции рабочей силы 50
Теории передачи технологии 50
1.3. Типология стран мира 50
Паритет покупательной способности 51
Отраслевая структура ВВП как показатель уровня социально-экономического развития страны 52
Уровень и качество жизни 52
Группа развитых стран 53

Группа развивающихся стран 54
Группа стран с переходной экономикой 55
1.4. Отечественная и иностранная статистика мирового хозяйства 56
Издания системы ООН, отражающие общие вопросы социально-экономического развития 56
Отраслевые издания системы ООН 58
Региональные издания системы ООН 58
Издания других международных организаций 59
Аналитические обзоры 60
Российские статистические издания 61
Выводы 62
Термины и понятия 63
Вопросы для самопроверки 64

Глава 2. Теории мирового хозяйства 65
2.1. Теории стадий развития 65
Теория стадий экономического роста 65
Теории единого индустриального и нового индустриального общества 67
Теории постиндустриального общества 68
2.2. Теории единой цивилизации и столкновения цивилизаций 69
Теория единой цивилизации 70
Теория столкновения цивилизаций 71
Теория упадка империй 72
Выводы 73
Термины и понятия 73
Вопросы для самопроверки 74

Глава 3. Тенденции развития мирового хозяйства в конце XX в. . . . 75
3.1. Постиндустриализация как основная тенденция в современной мировой экономике 75
Сущность постиндустриализации 75
Особенности будущей экономики 76
Проблемы постиндустриализации 80
Воздействие постиндустриализации на мировое хозяйство 80
3.2. Попытки преодоления разрыва в уровнях развития 81
Понятие разрыва в уровнях развития 81
Размеры разрыва в уровнях развития 82
Ускорение процессов уменьшения/увеличения разрыва в уровнях развития 83

Успехи и неудачи в преодолении разрыва . . . 85
Россия: попытки преодоления отсталости . . . 86
Успехи Китая . . . 87
Модели догоняющего развития . . . 88
Цикличность экономического роста . . . 89
3.3. Перегруппировка стран мира и изменение соотношения сил . 90
Позиции развитых стран . . . 92
Группа развивающихся стран . . . 92
Страны с переходной экономикой . . . 93
Перспективы изменения соотношения сил в мировой экономике . . . 93
3.4. Интернационализация, глобализация и транснационализация хозяйственной жизни . . . 94
Уровень участия страны в мировой экономике . . . 94
Транснационализация хозяйственной деятельности . . . 96
Понятие глобализации хозяйственной деятельности . . . 98
3.5. Регионализация и интеграция . . . 98
Понятие регионализации . . . 98
Особенности регионализации по странам и формам внешнеэкономических связей . . . 99
Понятие международной экономической интеграции и интеграционных объединений . . . 101
3.6. Либерализация хозяйственной жизни в мире . . . 102
Понятие либерализации экономической деятельности . . . 102
Особенности внутриэкономической либерализации в различных группах стран мира . . . 103
Внешнеэкономическая либерализация в различных регионах мира . . . 104
Сочетание либерализации и протекционизма во внешнеэкономической политике . . . 106
Понятие открытой и закрытой экономики . . . 106
Выводы . . . 107
Термины и понятия . . . 109
Вопросы для самопроверки . . . 109

Раздел II. ПОТЕНЦИАЛ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 4. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства . 113
4.1. Ресурсы минерального сырья и топлива . . . 114
Уголь . . . 114
Нефть . . . 115
Природный газ . . . 116
Гидроэнергетика . . . 116

Металлические руды . . . 117
4.2. Земельные, водные и лесные ресурсы . . . 117
Земельные ресурсы . . . 117
Водные ресурсы . . . 118
Лесные ресурсы . . . 120
4.3. Распределение природных ресурсов между странами . . . 121
Соотношение между запасами природных ресурсов и их потреблением . . . 121
Использование земельных и водных ресурсов . . . 122
Природно-ресурсный потенциал России . . . 122
4.4. Роль природных ресурсов в мировой экономике . . . 123
Выводы . . . 125
Термины и понятия . . . 125
Вопросы для самопроверки . . . 125

Глава 5. Трудовые ресурсы мирового хозяйства . . . 127
5.1. Динамика и структура населения мира . . . 127
Возрастная структура населения . . . 128
5.2. Трудовые ресурсы мира: количественные и качественные аспекты . . . 129
Экономически активное население . . . 129
Уровень образования трудовых ресурсов . . . 130
Эффективность использования рабочей силы . . . 130
Проблема занятости населения . . . 131
Трудовые ресурсы России . . . 132
Отраслевая структура занятости . . . 132
Профессиональная структура рабочей силы . . . 133
5.3. Мировой рынок труда и международная миграция рабочей силы 135
Понятие и виды международной миграции рабочей силы . 135
Масштабы международной миграции рабочей силы . . . 136
Направления международной миграции рабочей силы . . 137
Экономические последствия миграции рабочей силы . . . 139
Государственное регулирование внешней трудовой миграции . . . 140
Глобальные последствия международной миграции рабочей силы . . . 142
Россия и международная трудовая миграция . . . 142
Выводы . . . 143
Термины и понятия . . . 144
Вопросы для самопроверки . . . 144

Глава 6. Отраслевая структура мирового хозяйства . . . 146
6.1. Основные сдвиги в структуре мировой экономики . . . 146

Изменения в структуре экономики развивающихся и постсоциалистических стран . . . 147
Отраслевая структура мировой промышленности . . . 148
6.2. Агропромышленный комплекс . . . 148
Понятие АПК . . . 149
Технологическая база сельского хозяйства . . . 150
Структура мирового сельскохозяйственного производства 151
Животноводство . . . 151
Земледелие . . . 152
Мировая торговля сельскохозяйственной продукцией . . . 153
6.3. Топливно-энергетический комплекс (ТЭК) . . . 154
Основные тенденции развития ТЭК . . . 154
Сдвиги в структуре потребления энергоресурсов . . . 156
Тенденции в производстве энергоресурсов в различных странах . . . 157
Нефтяная промышленность . . . 158
Газовая промышленность . . . 159
Угольная промышленность . . . 160
Электроэнергетика . . . 160
6.4. Химико-лесной и металлургические комплексы . . . 161
Химическая промышленность . . . 161
Лесная промышленность . . . 161
Черная металлургия . . . 163
Цветная металлургия . . . 164
Россия на мировом рынке металлов . . . 165
6.5. Машиностроение мира . . . 165
Производство машин и оборудования . . . 165
Международная торговля машинами и оборудованием . . 168
6.6. Военно-промышленный комплекс . . . 168
Экономика вооружений: общий абрис . . . 169
Военные расходы . . . 172
Основные центры военной промышленности . . . 173
Мировой рынок вооружений . . . 176
6.7. Легкая промышленность . . . 179
6.8. Транспорт и связь . . . 180
Понятие и размеры транспортной системы мира . . . 180
Изменения в мировом грузообороте . . . 181
Международные пассажирские сообщения . . . 182
Связь . . . 183
6.9. Другие отрасли сферы услуг . . . 184
Туризм . . . 185
Международная торговля услугами . . . 185

Выводы . . . 186
Термины и понятия . . . 188
Вопросы для самопроверки . . . 188

Глава 7. Финансовые ресурсы мирового хозяйства . . . 190
7.1. Виды финансовых ресурсов. Мировые рынки капитала . . 190
Понятие финансовых ресурсов мира . . . 190
Механизм перераспределения финансовых ресурсов мира . 191
Понятие и структура мирового финансового рынка (мировых рынков капитала) . . . 192
Основные участники мирового финансового рынка . . . 193
Мировые финансовые центры . . . 194
Возникающие (нарождающиеся) рынки капитала . . . 194
Мировой валютный рынок . . . 195
Мировой рынок деривативов . . . 197
Мировой кредитный рынок . . . 197
Евродоллары . . . 199
Понятие оффшорных центров . . . 200
Инструменты рынка евродолларов . . . 200
Мировой рынок акций . . . 202
Фондовые биржи мира . . . 204
Глобализация мирового рынка акций . . . 204
Мировой рынок страховых услуг . . . 205
7.2. Глобализация финансовых ресурсов мира . . . 206
Позитивные и негативные последствия глобализации финансовых ресурсов мира . . . 206
Роль ТНК в переливе финансовых ресурсов . . . 207
Транснациональные банки . . . 208
Международные финансовые спекуляции . . . 209
Либерализация финансовых услуг . . . 209
7.3. Золотовалютные резервы. Финансовая помощь и внешние заимствования. Внешний долг . . . 210
Официальные золотовалютные резервы мира . . . 210
Финансовая помощь . . . 212
Вашингтонский и поствашингтонский консенсус . . . 214
Поступления финансовых средств извне: пример России . 215
Внешний долг (внешняя задолженность): пример России . 217
Долг иностранных государств России . . . 218
Проблема внешнего долга в мире . . . 219
Реструктуризация внешнего долга . . . 220
7.4. Мировые финансовые кризисы. Инфляция в мире . . . 222
Финансовые кризисы . . . 222
Инфляция в мире . . . 223

Выводы . . . 224
Термины и понятия . . . 225
Вопросы для самопроверки . . . 226

Глава 8. Предпринимательские ресурсы мира . . . 227
8.1. Предпринимательство как экономический ресурс . . . 227
Понятие предпринимательского ресурса и предпринимательства . . . 227
Предпринимательский потенциал России и его характерные черты . . . 229
8.2. Предпринимательство в условиях глобализации хозяйственной деятельности . . . 230
Рост значения предпринимательского ресурса в условиях глобализации . . . 230
Роль предпринимательства в теории конкурентных преимуществ . . . 231
8.3. Теневая экономика мира . . . 232
Формы теневой экономики . . . 232
Оценка масштабов теневой экономики . . . 233
Неформальная экономика в различных группах стран . . . 233
Подпольная (криминальная) экономика . . . 237
Фиктивная экономика . . . 237
Теневая экономика России . . . 238
Выводы . . . 238
Термины и понятия . . . 239
Вопросы для самопроверки . . . 239

Глава 9. Научные ресурсы мира . . . 240
9.1. Научные ресурсы: основные показатели . . . 240
Расходы на НИОКР . . . 241
Результативность сферы НИОКР . . . 242
9.2. Важнейшие научно-технические центры мира . . . 243
Научно-технический потенциал США . . . 243
Научно-технический потенциал Западной Европы . . . 244
Научно-технический потенциал Японии . . . 245
Научно-технический потенциал России . . . 245
9.3. Научно-технические связи в мире . . . 246
Выводы . . . 247
Термины и понятия . . . 248
Вопросы для самопроверки . . . 248

Раздел III. МЕХАНИЗМ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО ПРОБЛЕМЫ

Глава 10. Национальные экономики как часть всемирного хозяйства . . . 251
10.1. Взаимодействие национальных экономик с мировым хозяйством . . . 251
Открытая экономика . . . 251
Воздействие внешних факторов на национальную экономику . . . 253
Выгоды и проигрыши от интернационализации хозяйственной жизни . . . 254
Российский вариант интеграции в мировую экономику . 255
10.2. Национальные конкурентные преимущества и слабости . 257
Усиление роли национальной конкурентоспособности . 257
Факторы конкурентоспособности национальной экономики . . . 260
Конкурентные слабости и преимущества России . . . 264
10.3. Государственное регулирование взаимодействия национальной экономики с мировым хозяйством (государственная внешнеэкономическая политика) . . . 267
Задачи и принципы государственной внешнеэкономической политики . . . 267
Международный опыт государственного регулирования внешнеэкономических связей . . . 269
Российская модель государственного регулирования внешнеэкономических связей . . . 270
Выводы . . . 273
Термины и понятия . . . 274
Вопросы для самопроверки . . . 275

Глава 11. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве 276
11.1. Причины высокой эффективности деятельности ТНК . . 277
Теоретические концепции ТНК . . . 277
Источники эффективной деятельности ТНК . . . 280
Структура ТНК . . . 281
Международные стратегические альянсы . . . 284
Особенности современной стратегии ТНК . . . 286
11.2. Деятельность ТНК в России . . . 288
Инвестиционный климат в России . . . 289
Географическое направление и специализация деятельности иностранных ТНК в России . . . 289
Российские ТНК . . . 292

Выводы . . . 296
Термины и понятия . . . 297
Вопросы для самопроверки . . . 298

Глава 12. Интеграционные объединения мира . . . 299

12.1. Формы и механизм интеграционных объединений . . . 299
Теория международной экономической интеграции . . . 299
Формы международной экономической интеграции . . . 301
Механизм и последствия экономической интеграции . . . 305
12.2. Европейский союз . . . 308
Причины создания ЕС . . . 308
Этапы интеграции . . . 308
12.3. НАФТА и МЕРКОСУР . . . 314
НАФТА . . . 315
МЕРКОСУР . . . 318
12.4. АСЕАН и АТЭС . . . 320
АСЕАН . . . 321
АТЭС . . . 322
Сотрудничество России со странами АСЕАН и АТЭС . . . 324
12.5. Содружество Независимых Государств . . . 325
Факторы экономической интеграции бывших советских республик . . . 326
Структура органов СНГ . . . 328
Успехи и неудачи СНГ . . . 329
Перспективы СНГ . . . 330
Выводы . . . 335
Термины и понятия . . . 337
Вопросы для самопроверки . . . 337

Глава 13. Международные экономические организации . . . 339

13.1. Цели, принципы и виды международных экономических организаций . . . 339
Понятие международных экономических организаций . . . 339
Классификация международных экономических организаций . . . 340
Система ООН . . . 342
ОЭСР . . . 344
13.2. Многосторонние торгово-экономические организации . . . 346
ВТО/ГАТТ . . . 346
ЮНКТАД . . . 351
МТО . . . 353
МТП . . . 354

13.3. Международные валютно-финансовые и кредитные организации . . . 355
МВФ . . . 356
Группа Всемирного банка . . . 357
МБРР — Всемирный банк . . . 358
МАР . . . 360
МФК . . . 361
МАГИ . . . 363
БМР . . . 364
ЕБРР . . . 364
13.4. Специализированные экономические и научно-технические организации . . . 366
ЮНИДО . . . 366
ФАО . . . 367
ВОИС . . . 368
МАГАТЭ . . . 370
МОТ . . . 371
Особенности деятельности неправительственных специализированных международных организаций . . . 372
Неправительственные международные организации в области консалтинговых услуг . . . 374
Выводы . . . 377
Термины и понятия . . . 378
Вопросы для самопроверки . . . 379

Глава 14. Глобальные проблемы мировой экономики и попытки их совместного решения . . . 381

14.1. Проблема преодоления бедности и отсталости . . . 382
Пути преодоления бедности и отсталости . . . 383
14.2. Проблема мира и демилитаризации . . . 384
Конверсия . . . 385
Новые аспекты проблемы поддержания мира . . . 385
14.3. Продовольственная проблема . . . 386
Масштабы продовольственной проблемы . . . 386
Мировая торговля продовольствием . . . 387
Протекционизм в мировой торговле продовольствием . . . 388
ВТО и мировая торговля продовольствием . . . 389
Россия и регулирование международной торговли продовольствием в рамках ВТО . . . 390
Россия и ФАО . . . 391
Перспективы решения продовольственной проблемы . . . 392
14.4. Проблема природных ресурсов . . . 392
Связь энергетической и сырьевой проблем . . . 392

Негативные последствия энергетического и сырьевого кризисов . . . 393
Позитивные последствия энергетического и сырьевого кризисов . . . 394
Проблема природных ресурсов в современных условиях . 395
Возможные пути решения проблемы . . . 395
14.5. Экологическая проблема . . . 396
Нерациональное природопользование . . . 396
Проблема отходов . . . 398
14.6. Демографическая проблема . . . 401
Проблема темпов роста мирового населения . . . 402
Концепция демографического перехода . . . 403
Демографический взрыв в развивающихся странах . . . 404
Экономические последствия современного демографического взрыва . . . 404
Пути выхода из демографического кризиса в развивающихся странах . . . 406
Современный демографический кризис в развитых странах и странах с переходной экономикой . . . 407
14.7. Проблема устойчивого развития . . . 408
14.8. Проблема развития человеческого потенциала . . . 411
Проблема человеческого потенциала в современных условиях . . . 411
Образование и проблема человеческого потенциала . . . 412
14.9. Новые и нарождающиеся глобальные проблемы . . . 412
Проблема изучения и освоения Мирового океана . . . 413
Освоение космического пространства . . . 414
Новые вызовы человечеству: нарождающиеся глобальные проблемы . . . 414
Выводы . . . 415
Термины и понятия . . . 417
Вопросы для самопроверки . . . 417

Раздел IV. УЧАСТИЕ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН И РЕГИОНОВ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Глава 15. Развитые страны в мировой экономике . . . 421
15.1. Социально-экономические модели развитых стран . . . 421
Хозяйственный механизм развитых стран . . . 421
Модели современного капитализма . . . 422
Различия между странами по степени государственного регулирования . . . 425
Различия в социальной ориентации . . . 426

Дерегулирование . . . 427
15.2. Хозяйственные циклы в развитых странах . . . 428
Виды и содержание кризисов . . . 428
Длинные циклы . . . 434
15.3. Основные направления и характерные черты внешнеэкономической деятельности развитых стран . . . 435
Открытые экономики . . . 435
Участие в мировой торговле . . . 436
Внешнеторговый режим развитых стран . . . 437
Прямые инвестиции . . . 438
Международная миграция рабочей силы . . . 440
Международные валютно-расчетные отношения . . . 441
Выводы . . . 442
Термины и понятия . . . 443
Вопросы для самопроверки . . . 443

Глава 16. Западная Европа . . . 444
16.1. Основные черты западноевропейской экономики . . . 444
Экономический потенциал и его использование . . . 444
Социально-экономическая модель . . . 446
Участие в мировом хозяйстве . . . 447
Отношения с другими регионами мира . . . 448
Основные тенденции и перспективы развития . . . 451
16.2. Процесс расширения ЕС и формирования европейского экономического пространства . . . 452
ЕС в 60–80-е гг. . . . 452
Особенности современного этапа расширения ЕС . . . 453
Финансовые трудности расширения ЕС . . . 456
Сроки и направления расширения ЕС . . . 458
Европейское экономическое пространство . . . 459
16.3. Экономические отношения между Россией и Западной Европой . . . 460
Западная Европа во внешнеэкономических связях РФ . . 460
Договорно-правовая база для экономических отношений . . . 460
Таможенное регулирование ЕС импорта из России . . . 462
Приток капитала из ЕС . . . 463
Сотрудничество в сфере науки . . . 463
Перспективы экономического сотрудничества РФ с ЕС . 464
Выводы . . . 466
Термины и понятия . . . 467
Вопросы для самопроверки . . . 467

Глава 17. Северная Америка . . . 468
17.1. США . . . 468
Основные черты социально-экономической модели . . . 468
Современные тенденции социально-экономического развития . . . 470
Внешние факторы развития . . . 473
Экономические отношения России и США . . . 478
17.2. Канада . . . 481
Основные черты социально-экономической модели . . . 481
Современные тенденции социально-экономического развития . . . 482
Внешние факторы развития . . . 483
Экономические отношения России и Канады . . . 484
17.3. Мексика . . . 486
Основные черты социально-экономической модели развития . . . 486
Современные тенденции социально-экономического развития . . . 488
Внешние факторы развития . . . 490
Экономические отношения России и Мексики . . . 492
Выводы . . . 492
Термины и понятия . . . 493
Вопросы для самопроверки . . . 493

Глава 18. Япония . . . 494
18.1 Основные черты социально-экономической модели . . . 494
Социальная структура и трудовые отношения . . . 494
Особенности организации предпринимательства . . . 495
Банки . . . 496
Государственный сектор в экономике . . . 498
Государственный бюджет и налоговая система . . . 499
18.2. Современные тенденции социально-экономического развития . . . 500
Послевоенные экономические реформы . . . 500
Период высоких темпов роста . . . 501
Период структурной адаптации и интернационализации . 503
Структурный кризис 90-х гг. . . . 505
18.3. Внешнеэкономические связи Японии . . . 507
Внешняя торговля . . . 507
Движение капитала . . . 508
Участие в международной интеграции . . . 510
Экономические отношения с Россией . . . 510

Выводы . . . 511
Термины и понятия . . . 512
Вопросы для самопроверки . . . 512

Глава 19. Развивающиеся страны . . . 513
19.1. Общность и различия развивающихся стран . . . 513
Развивающиеся страны как целостность . . . 513
Дифференциация развивающихся стран . . . 514
19.2. Стратегия социально-экономического развития . . . 516
Модели индустриализации . . . 516
Роль государства . . . 518
Приватизация . . . 519
Программы структурной адаптации . . . 520
Накопление . . . 520
Прирост населения. Безработица . . . 521
Бедность и нищета . . . 522
Малый бизнес в третьем мире . . . 523
19.3. Внешние факторы развития . . . 523
Важность внешней торговли . . . 524
Снижающаяся эффективность сырьевого экспорта . . . 524
Промышленный экспорт — ключ к развитию . . . 525
Перспективы участия развивающихся стран в мировой торговле . . . 526
Иностранный капитал в развивающихся странах . . . 527
Государственная помощь развитию . . . 527
Вашингтонский и поствашингтонский консенсус . . . 528
Прямые иностранные инвестиции . . . 529
Портфельные инвестиции . . . 530
Азиатский финансовый кризис . . . 530
Внешняя задолженность . . . 531
Неоднозначные итоги развития . . . 533
Экономические отношения с Россией . . . 534
Выводы . . . 535
Термины и понятия . . . 536
Вопросы для самопроверки . . . 536

Глава 20. Юго-Восточная Азия . . . 538
20.1. Малайзия . . . 540
Основные черты социально-экономической модели . . . 540
Внешние факторы развития . . . 542
Современные тенденции социально-экономического развития . . . 542

20.2. Индонезия . . . 543
Основные черты социально-экономической модели . . . 543
Внешние факторы развития . . . 544
Современные тенденции социально-экономического развития . . . 544
20.3. Таиланд . . . 545
Основные черты социально-экономической модели . . . 545
Внешние факторы развития . . . 545
Современные тенденции социально-экономического развития . . . 546
20.4. Экономические отношения России со странами ЮВА . . . 547
Современное состояние экономических связей России со странами ЮВА . . . 548
Перспективы экономических отношений России со странами ЮВА . . . 548

Глава 21. Южная Азия . . . 550
21.1. Индия . . . 551
Основные черты социально-экономической модели . . . 551
Современные тенденции социально-экономического развития . . . 552
Внешние факторы развития . . . 554
Экономические отношения России с Индией . . . 556
21.2. Пакистан . . . 557
Основные черты социально-экономической модели . . . 557
Современные тенденции социально-экономического развития . . . 558
Внешние факторы развития . . . 560
Экономические отношения России с Пакистаном . . . 561
Выводы . . . 561
Термины и понятия . . . 562
Вопросы для самопроверки . . . 562

Глава 22. Западная Азия . . . 563
22.1. Основные социально-экономические модели в Западной Азии и их эволюция . . . 563
Турецкая модель вестернизации . . . 563
Модель арабских стран Персидского залива . . . 566
Иранская антизападная модель . . . 566
22.2. Современные тенденции социально-экономического развития Западной Азии . . . 568
Рост населения в регионе . . . 568
Миграция в регионе . . . 568

ВНП на душу населения . . . 570
Отраслевая структура . . . 570
22.3. Внешние факторы развития . . . 571
Иностранный капитал в Западной Азии . . . 571
Вывоз нефтедолларов . . . 572
Внешняя торговля . . . 572
ОПЕК . . . 573
Экономические отношения России с Западной Азией . . . 574
Выводы . . . 575
Термины и понятия . . . 576
Вопросы для самопроверки . . . 576

Глава 23. Африка . . . 577
23.1. Основные модели социально-экономического развития и их черты . . . 580
Модель структурной корректировки . . . 581
23.2. Современные тенденции социально-экономического развития Африки . . . 582
Демографическая проблема . . . 582
Миграция . . . 583
ВНП на душу населения . . . 584
Отраслевая структура . . . 585
23.3. Внешние факторы развития . . . 586
Иностранный капитал . . . 586
Внешняя торговля . . . 587
Экономические отношения России со странами Африки . . . 588
Выводы . . . 589
Вопросы для самопроверки . . . 590

Глава 24. Латинская Америка . . . 591
24.1. Основные черты социально-экономического развития . . . 592
Импортозамещающая модель 50–70-х гг. . . . 593
Особенности модели развития малых латиноамериканских стран . . . 594
Экономическая интеграция в регионе . . . 594
Кризис прежней модели . . . 595
Основные черты современной модели . . . 596
24.2. Внешние факторы развития . . . 597
Внешняя торговля . . . 597
Импорт капитала . . . 597
Экономические отношения России с Латинской Америкой . . . 598

Глава 25. Страны с переходной экономикой 600
25.1. Типы и модели системных реформ 600
Понятие системной реформы 601
Типы системных реформ 601
Модели системных реформ 602
Характер приватизации 603
Преимущества и недостатки обоих путей 604
Эффективность типов и моделей системных реформ . . . 605
Стартовые условия для проведения системных реформ в странах с переходной экономикой 606
25.2. Внешнеэкономические аспекты системных реформ 608
Основные направления системных реформ во внешнеэкономической сфере 608
Итоги реформ во внешнеэкономической сфере 609
Либерализация внешней торговли 610
Выводы 612
Термины и понятия 612
Вопросы для самопроверки 612
Глава 26. Китай 613
26.1. Основные черты социально-экономической модели . . . 613
Китайские реформы: универсальные тенденции и специфические особенности 613
Реформы на селе 617
Структура прав собственности 618
Государственный сектор в Китае 620
26.2. Современные тенденции социально-экономического развития 621
Циклический характер экономического роста 622
Динамика процесса реформ 626
26.3. Внешние факторы развития 630
Динамика и структура внешней торговли 630
Реформа внешнеторгового регулирования 631
Валютное регулирование 632
Структура притока капитала и внешнего долга 633
Роль прямых иностранных инвестиций в китайской экономике 634
Зоны совместного предпринимательства 637
26.4. Российско-китайские экономические связи 638
Динамика и структура взаимной торговли 638
Взаимное движение капиталов 639
Выводы 640
Термины и понятия 641
Вопросы для самопроверки 641

Глава 27. Центральная и Восточная Европа 642
27.1. Основные черты переходной экономики в странах ЦВЕ . 643
Общие черты и различия в проведении системных реформ в странах ЦВЕ 643
Либерализация 644
Финансовая стабилизация 645
Приватизация 646
27.2. Современные тенденции социально-экономического развития 649
Трансформационный спад 649
Факторы экономического роста 649
27.3. Внешние факторы развития 650
Участие в международной экономической интеграции . . 650
Проблемы присоединения стран ЦВЕ к ЕС 652
Привлечение иностранных инвестиций 652
27.4. Экономические отношения России с ЦВЕ и их перспективы 653
Торговля России со странами ЦВЕ 654
Выводы 656
Термины и понятия 656
Вопросы для самопроверки 656
Глава 28. Зарубежные страны — члены СНГ и государства Балтии 657
28.1. Особенности экономического развития бывших советских республик к началу реформ 657
Обеспеченность природными ресурсами 657
Географическое положение и система транспортных коммуникаций 658
Уровень социально-экономического развития 658
Культурно-цивилизационные различия 659
Развитость сферы социальных услуг 660
Квалификация рабочей силы 661
Структура экономики 661
Экономическая взаимозависимость 662
28.2. Системные реформы 663
Типы системных реформ в зарубежных странах — членах СНГ и государствах Балтии 663
Приватизация 664
Либерализация цен 666
Создание новой налоговой и бюджетной систем 667
Денежно-кредитные реформы 669
Создание новой банковской системы 669
Формирование рыночного механизма регулирования внешней торговли 670

Реформирование валютной сферы 671
28.3. Итоги социально-экономического развития за 90-е гг. . . 674
Проблема неплатежей 677
Бюджетный кризис 677
Различия в промежуточных итогах социально-экономического развития 678
28.4. Внешнеэкономические связи бывших советских республик и их отношения с Россией 679
Функционирование платежного механизма 681
Внешняя торговля бывших советских республик 682
Иностранный капитал 685
Выводы 688
Термины и понятия 688
Вопросы для самопроверки 688
Глава 29. Россия в мировом хозяйстве 690
29.1. Основные черты социально-экономической модели . . . 690
Изменение роли государства в экономике 691
Макроэкономическая стабилизация 691
Приватизация 692
Создание рыночной инфраструктуры 693
Особенности российской модели рыночной экономики . 693
29.2. Современные тенденции социально-экономического развития 694
Изменение отраслевой структуры промышленности . . . 695
29.3. Внешние факторы развития 697
Показатели открытости экономики 697
Конкурентные преимущества и слабости России 699
Конкурентоспособность отдельных отраслей экономики России 700
Проблемы международной специализации экономики России 702
Современная модель международной специализации экономики России 703
Товарная структура экспорта России 705
Товарная структура импорта России 706
Роль иностранных инвестиций 707
Внешняя задолженность России 707
Проблема открытой экономики и автаркии в России . . . 708
Выводы 709
Термины и понятия 710
Вопросы для самопроверки 710
Глоссарий 711

Предисловие

Учебник для студентов-экономистов по курсу «Мировая экономика» подготовлен авторским коллективом, представляющим ведущие учебные заведения и научно-исследовательские институты страны — МГИМО, ВАВТ, ИМЭМО РАН, ВНИИВС.

Учебник полностью соответствует государственному образовательному стандарту, а фундаментальность и глубина изложения позволяют использовать его как базовый при разработке различных вариантов программы курса.

Учебник состоит из четырех разделов. В разделе I излагаются вопросы становления мирового хозяйства, главные теории мирового хозяйства, тенденции его развития в конце XX в. В разделе II описан потенциал мировой экономики и его главные составляющие — трудовые ресурсы, производственный аппарат и финансовые ресурсы, а также предпринимательские и научные. В разделе III анализируются механизм мирового хозяйства (национальные экономики как часть всемирного хозяйства, ТНК, интеграционные объединения, международные экономические организации) и глобальные проблемы современности. В разделе IV — наибольшем по объему — описана экономика основных групп и стран мира, включая СНГ и Россию.

Отличительной особенностью учебника является то, что главные вопросы мировой экономики изложены в нем с точки зрения национальных интересов и перспектив России. Кроме того, немалое место в учебнике занимает анализ экономики зарубежных стран и регионов и их отношений с Россией.

Авторы учебника стремились к ясности и логичности изложения, единству методического подхода и терминологии.

Для удобства освоения материала студентами текст имеет дробную структуру. Внутренние заголовки в каждом параграфе могут служить своеобразным конспектом курса. Целям повторе-

ния, организации изученного материала служат также помещенные в конце каждой главы термины и понятия (их расшифровка дана в глоссарии), выводы и вопросы для самопроверки.

Авторы надеются, что учебник завоюет признание студентов и преподавателей, и будут благодарны за замечания и пожелания, связанные с содержанием учебника.

Раздел I

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Содержание раздела I

Глава 1. Становление мирового хозяйства
1.1. Становление и сущность мирового хозяйства
1.2. Причины развития экономических связей между странами
1.3. Типология стран мира
1.4. Отечественная и иностранная статистика мирового хозяйства

Глава 2. Теории мирового хозяйства
2.1. Теории стадий развития
2.2. Теории единой цивилизации и столкновения цивилизаций

Глава 3. Тенденции развития мирового хозяйства в конце XX в.
3.1. Постиндустриализация как основная тенденция в современной мировой экономике
3.2. Попытки преодоления разрыва в уровнях развития
3.3. Перегруппировка стран мира и изменение соотношения сил
3.4. Интернационализация, глобализация и транснационализация хозяйственной жизни
3.5. Регионализация и интеграция
3.6. Либерализация хозяйственной жизни в мире

Раздел I. Мировое хозяйство

Главная задача данного раздела состоит в том, чтобы дать читателю представление о становлении и сущности мирового хозяйства, теориях и главных тенденциях его развития. Последнему вопросу, как более актуальному, уделяется наибольшее внимание.

Глава 1. Становление мирового хозяйства

Для изучения мировой экономики вначале нужно выяснить, что означает этот термин, почему все страны мира имеют экономические связи друг с другом, какие формы принимают эти связи и как они воздействуют на национальную экономику, как можно классифицировать страны мира по группам, а также что представляет собой доступная российским студентам статистика мировой экономики. Этим вопросам и посвящена данная глава.

1.1. Становление и сущность мирового хозяйства

Термины «мировая экономика», «мировое хозяйство», «всемирное хозяйство» рассматриваются в учебнике как синонимы. От них отличается термин «международная экономика», который хотя и не используется в учебнике, но встречается в других современных изданиях (чаще всего переводных) и обычно означает не саму мировую экономику, а теорию мировой экономики и международных экономических отношений[1].

Понятие мировой экономики

Мировой экономике (мировому хозяйству, всемирному хозяйству) можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению, *мировая экономика* — это сумма всех национальных

---

[1] См., напр.: *Киреев А.П.* Международная экономика: Учеб. пособие. Ч. I. М., 1997. 416 с.; Ч. II. М., 1999. 488 с.; *Кругман П.Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика: Учебник / Пер. с англ. М., 1997. 799 с.; *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей / Пер. с англ. М., 1992. 520 с.

экономик мира, по узкому определению — это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром. Однако различие между двумя определениями становится все менее заметным, так как в любой стране остается все меньше отраслей и подотраслей, которые бы не взаимодействовали с внешним миром прямо или косвенно, например, через те отрасли национальной экономики, которые активно торгуют на внешнем рынке.

Сущность международных экономических отношений и их формы

Мировое хозяйство является сложной системой. Вся совокупность различных национальных экономик (или их внешнеэкономических частей, если исходить из узкого определения) скреплена движением товаров, услуг и факторов производства (экономических ресурсов). На этой основе между странами возникают международные экономические отношения (внешнеэкономические связи, мирохозяйственные связи), т.е. хозяйственные отношения между резидентами и нерезидентами (юридическими и физическими лицами разных стран). Их можно классифицировать по формам.

Традиционно в отдельную форму выделяют *международную (мировую) торговлю товарами и услугами*. Перемещение факторов производства лежит в основе таких форм международных экономических отношений, как *международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международная торговля знаниями (международная передача технологии)*. Что касается остальных факторов производства, помимо капитала, труда и знаний (технологии), то природные ресурсы немобильны и участвуют в мирохозяйственных связях почти всегда опосредованно, через международную торговлю изготовленной на их основе продукции. Такой фактор, как предпринимательские способности (предпринимательство, предпринимательский опыт), перемещается обычно вместе с капиталом, рабочей силой и знаниями (технологией) и поэтому обычно не фигурирует как самостоятельная форма международных экономических отношений. В отдельную форму нужно выделить *международные валютно-расчетные отношения*, которые хотя и являются производными от международной торговли и движения факторов производства (особенно капитала), приобрели большую самостоятельность в мировом хозяйстве.

Приведенная типология международных экономических отношений не претендует на то, чтобы быть единственно верной.

Существуют и другие типологии. Тем не менее данный учебник построен на вышеописанной типологии, исходя прежде всего из того, что она представляется простой, логичной и тесно связанной с экономической теорией.

Механизм мирового хозяйства и его составные части

Система мирового хозяйства, если прибегнуть к упрощению, может быть представлена в виде механизма, у которого есть составные части, узлы. Главными из этих частей (узлов) являются национальные экономики, а также транснациональные корпорации, интеграционные объединения, международные экономические организации.

В прошлом внешнеэкономической деятельностью той или иной страны занимались преимущественно те национальные формы, для которых рынок их стран оставался главным. В последние десятилетия многие из них превратились в транснациональные корпорации (ТНК), для которых полем деятельности (торговой, промышленной, финансовой) является весь мир. В результате ТНК стали важной частью механизма мирового хозяйства. Причем их интересы не всегда совпадают с интересами национальных экономик, включая страны их происхождения.

Все больше сращиваясь, экономики многих соседних стран образуют региональные интеграционные объединения. Они существуют в разных частях света. Подобные образования стали заметной частью механизма мирового хозяйства, а некоторые интеграционные объединения вообще выступают во внешнем мире от лица входящих в них стран.

В послевоенные годы резко возросло количество международных экономических организаций. Они все активнее принимают участие в регулировании международных экономических отношений, превратившись в заметную самостоятельную часть механизма всемирного хозяйства. Главным поприщем их деятельности становится решение глобальных проблем, отягощающих развитие многих стран мира и которые решить в одиночку часто невозможно.

Этапы формирования мировой экономики

Большинство исследователей сходятся в том, что мировое хозяйство хотя и начало складываться очень давно, окончательно сформировалось около ста лет тому назад.

Все началось с *международной (мировой) торговли*, т.е. движения товаров и услуг между странами. Их ввоз из-за рубежа называется импортом, а вывоз — экспортом. Международная (мировая) торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира и имеет долголетнюю историю.

Жители первого в мире государства — Египта — еще пять тысяч лет назад торговали с соседними племенами, покупая у них древесину, металлы, скот в обмен на продукты египетского ремесла и земледелия; они также организовывали экспедиции для хозяйственного освоения новых земель. В это же время жившие на территории современной России племена уже обменивались товарами с соседними и даже отдаленными от них регионами мира. Так, медные и бронзовые изделия с Кавказа и Южного Урала и Сибири расходились по всей Евразии, перепродаваясь одним племенем другому.

К международной торговле товарами стали подключаться торговцы услугами. Финикийские и греческие купцы не только торговали по всему Средиземноморью собственными и приобретенными в других странах товарами, но и оказывали услуги, перевозя чужие грузы и иноземных пассажиров.

Район Средиземноморья и Черного моря вместе с прилегающими странами Западной Азии стал тем регионом мира, где еще в глубокой древности зародилось ядро мирового хозяйства. Постепенно к нему присоединялись другие хозяйственные регионы мира — вначале Южная Азия, затем Юго-Восточная и Восточная Азия, Россия, Америка, Австралия и Океания и, наконец, труднодоступные районы Тропической Африки и Восточной Азии.

Особенно большой вклад в становление мировой торговли товарами и услугами внесло активное распространение в новое время рыночных отношений (вначале в Западной Европе, а затем в других регионах мира), великие географические открытия XV—XVII вв., появление в XIX в. машинной индустрии и современных средств транспорта и связи.

Быстро богатевшие европейские купцы нового времени, часто вместе с монархами своих стран (их мощь также окрепла по сравнению с временами средневековой раздробленности), стремились к новым рынкам и новым источникам капитала. Жажда золота, новых земель, заморских товаров стимулировала одно из величайших предприятий человечества — волну экспедиций из Европы на поиски новых земель и торговых путей. Экспедиции Колумба, Васко да Гамы, Магеллана, Ермака раздвинули пределы тогдашнего мирового рынка во много раз, присоединив к нему огромные новые регионы. Хозяйственные связи с этими регионами упрочились после начала массового фабричного производства готовых изделий в XIX в. вначале в Западной Европе, а затем в Северной Америке, России и Японии. Преимущественно это были доступные всем простые и дешевые потребительские товары; они производились как для внутреннего, так и для внешнего рынка. Их сбыту сильно способствовали пароходы, железные дороги, телеграф, появившиеся в ранее малодоступных уголках мира.

В результате к концу XIX в. сложился *мировой (всемирный) рынок* товаров и услуг, т.е. совокупность национальных рынков товаров и услуг (если использовать широкое определение). По узкому определению, это совокупность только тех товаров и услуг, которые продаются и покупаются на внешнем рынке. К ним часто применяется термин «торгуемые товары и услуги», т.е. участвующие в международной торговле. Остальные обозначаются термином «неторгуемые товары и услуги».

Хотя на мировом рынке, как и сейчас, доминировали товары, одновременно широко продавались и некоторые виды услуг — фрахтовые, банковские, биржевые. Россия на мировом рынке выступала прежде всего как экспортер зерна и другой сельскохозяйственной продукции, а также древесины в Западную Европу, поставщик готовых изделий в соседние азиатские страны, а также как импортер западноевропейских готовых изделий, материалов и полуфабрикатов.

Одновременно в мире усиливалось движение почти всех *факторов производства* — капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, технологии. Так, Россия стала прибегать к использованию иностранного ссудного капитала (первый внешний заем был сделан Екатериной II в 1769 г. у голландских банкиров), к привлечению иностранного предпринимательского капитала (первая иностранная компания — «Немецкое континентальное газовое общество» — начала свою деятельность в России в 1855 г.), а затем сама приступила (с конца прошлого века) к экспорту капитала, преимущественно в соседние азиатские страны. Иностранная рабочая сила использовалась в России с конца XIX в. (иранские рабочие работали на бакинских нефтепромыслах, китайские рабочие участвовали в строительстве Транссибирской железнодорожной магистрали). Иностранный предпринимательский опыт и иностранная технология активно поступали в нашу страну, часто в сопровождении иностранного капитала (авиаци-

онная промышленность в дореволюционной России возникла во многом на базе дочерних предприятий французских самолетостроительных и моторостроительных компаний, отсюда ориентация дореволюционных авиапредприятий в основном на выпуск самолетов зарубежной конструкции). В последние сто лет сама Россия (СССР) активно предоставляла свою технологию и опыт хозяйствования как соседним, так и отдаленным странам.

Потоки экономических ресурсов (факторов производства) первоначально шли в одном направлении — из небольшой группы наиболее развитых стран во все остальные, менее развитые страны. Британский, французский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы были заметным элементом накопления капитала в Америке и России, эмигранты из Европы хозяйственно освоили огромные просторы Северной Америки, Южной Африки, Австралии и других регионов мира, а западные предприниматели донесли во все уголки мира эпохальные достижения западной науки (электричество, двигатель внутреннего сгорания, механические средства передвижения).

Затем процесс перемещения экономических ресурсов стал более комплексным: капитал, предпринимательские способности и технологию стали не только импортировать, но и экспортировать среднеразвитые страны (включая Россию), а в экспорте рабочей силы активное участие стали принимать и слаборазвитые страны. В результате международное движение факторов производства становится взаимным, хотя отнюдь не симметричным.

Таким образом, национальные экономики оказались участниками не только мирового рынка товаров и услуг, но и движения экономических ресурсов между странами и регионами. В этих условиях стало возможным говорить о более широком понятии мирового (всемирного) хозяйства, которое охватывает движение товаров, услуг, а также факторов производства. Мировое хозяйство сложилось на рубеже XIX–XX вв.

Мировое хозяйство на рубеже XIX–XX вв.

Что представляло собой мировое хозяйство того времени, чем оно отличалось и чем походило на современное мировое хозяйство?

Оно отличалось прежде всего тем, что уровень экономического развития был намного ниже, чем сейчас. В мире производилось намного меньше продукции, например, в США ВВП на рубеже

указанных веков был почти в 25 раз меньше, чем сейчас. Это сказывалось на уровне и качестве жизни. Так, в 1897 г. в той части Российской империи, которая ныне является Российской Федерацией, подавляющая часть из примерно 70 млн жителей была неграмотна (70,4% населения в возрасте от 9 до 49 лет), средняя продолжительность жизни составляла 32 года (против нынешних 65 лет). Невысоким было и потребление наиболее ценных продуктов питания: годовое потребление мяса и мясопродуктов на душу населения в 1913 г. составляло 29 кг (для сравнения 69 кг — в 1989 г. и 50 кг — в 1997 г.), молока и молочных продуктов — 154 кг в пересчете на молоко (396 кг — в 1989 г и 229 кг — в 1997 г.), фруктов и ягод — 11 кг (46 кг — в 1986 г. и 28 кг — в 1997 г.).

В структуре мировой экономики доминировало сельское хозяйство. В промышленности преобладала легкая и пищевая индустрия, базировавшаяся в основном на кустарных и малых предприятиях. Сфера услуг была представлена преимущественно торговлей, а также домашней работой по найму, которую выполняла многочисленная домашняя прислуга (ее держали даже люди среднего достатка). В России накануне Первой мировой войны в сельском хозяйстве было занято 75% населения, в промышленности и строительстве — 9%, в сфере услуг — 16%.

В то же время тогдашнее мировое хозяйство походило на современное высокой степенью участия в нем национальных экономик. Если судить об участии той или иной страны в мировом рынке, которое характеризуется прежде всего экспортной квотой (соотношением между объемом экспорта страны и объемом ее ВВП или ВНП — см. подробнее 3.4), то в 1913 г. у Российской империи только по товарам она составляла (по оценке) около 10%, а у США — около 6%. Для сравнения укажем, что экспортная квота по товарам у Российской Федерации в 1997 г. составила 8,5% (если ВВП России считать по паритету покупательной способности — см. подробнее 1.3), а у США — также 8,5%. Для России и многих других стран значение поступающих из-за рубежа факторов производства было даже выше, чем сейчас. Так, после 1897 г. (в том году в России был введен золотой стандарт) около 40% инвестиций в промышленность обеспечивалось финансами, поступавшими из-за рубежа, а накануне Первой мировой войны — даже 55%. Однако ТНК были немногочисленны, интеграционные объединения отсутствовали, а международные организации были немногочисленны и слабы.

Хозяйственная жизнь внутри национальных экономик и во всем мировом хозяйстве также была не менее либеральна (а по многим показателям — даже более либеральна), чем сейчас. Капитализм свободной конкуренции, все еще преобладавший в ведущих странах мира, означал низкие государственные расходы и невысокие налоги, относительную свободу международной торговли и движения капитала и рабочей силы, хотя индустриализирующиеся страны увеличивали импортные пошлины (в России в 1877–1880 гг. они были увеличены более чем в два раза).

Периоды развития мирового хозяйства

После того как мировая экономика сложилась на рубеже веков, она претерпела значительные изменения, пройдя через ряд этапов (периодов).

Период с начала Первой мировой войны до начала 50-х гг. характеризуется сворачиванием мирохозяйственных связей (в ходе двух мировых войн, революций и гражданских войн, экономического кризиса 30-х гг.) в сочетании с частичным восстановлением их в 20-е гг. и после Второй мировой войны. В результате объем мировой торговли вышел на уровень 1913 г. только спустя сорок лет, а объем движения факторов производства — еще позже, если судить по международному движению капитала. Так, в 1913 г. объем экспорта товаров из Российской империи составлял немногим более 1 млрд долл. и из США — 2,6 млрд долл., в 1928 г. — 0,7 млн долл. из СССР и 5,8 млрд долл. из США, в 1938 г. — соответственно менее 0,3 и 3,1 млрд долл. и лишь в конце 40-х гг. экспорт из СССР превысил 1 млрд долл., а из США — 12 млрд долл. С учетом обесценения доллара за это время в 2,2 раза восстановление экспорта в обеих странах произошло фактически в 50-е гг.

Период 50–70-х гг. был временем, когда возникали интеграционные группировки (ЕС, СЭВ), бурно шел процесс транснационализации и на этой основе активно перемещались между странами знания (технологии), предпринимательские способности и предпринимательский капитал, восстановился мировой рынок ссудного капитала и когда на свою особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся страны.

Период 80–90-х гг. характеризуется прежде всего тем, что для наиболее развитых стран он стал временем перехода в эру

постиндустриализации, для многих отставших стран — активного преодоления своего экономического отставания (Китай и новые индустриальные страны), для бывших социалистических стран — возвращения в лоно рыночной экономики, для всех стран — либерализации внутренней и внешней хозяйственной жизни и ее глобализации (см. подробнее гл. 3).

1.2. Причины развития экономических связей между странами

Коренная причина возникновения и развития международных экономических отношений — это различия в наделенности стран факторами производства (экономическими ресурсами), что, с одной стороны, ведет к международному разделению труда, а с другой стороны, — к перемещению этих факторов между странами.

Международное разделение труда

Вследствие разной наделенности факторами производства хозяйствующие субъекты специализируются на производстве ограниченного набора продукции. При этом они достигают высокой производительности труда в ее изготовлении, но одновременно вынуждены обмениваться этой продукцией для удовлетворения своих потребностей. Вначале разделение труда зарождается в рамках страны, затем охватывает соседние страны и, наконец, весь мир.

Международное разделение труда представляет собой специализацию отдельных стран на производстве товаров и услуг, которыми они обмениваются между собой. До промышленного переворота (конец XVIII — первая половина XIX вв.) международное разделение труда базировалось на различиях в наделенности стран природными ресурсами: климатом, почвами, недрами, водными и лесными ресурсами и т.д. Затем усиливается специализация, основывающаяся на различиях в наделенности стран остальными факторами производства — капиталом, трудом, предпринимательскими способностями, знаниями. Именно это сегодня во многом определяет, на производстве каких товаров и услуг для мирового рынка специализируется страна. Так, Россия и сто лет тому назад, и сейчас поставляет на мировой рынок продукцию, производство которой обеспечивается прежде всего обилием природных ресурсов (на их базе тогда производились и экспортиро-

вались зерно, лен, лесоматериалы, сейчас — энергоносители). Однако в настоящее время в российском экспорте значительное место занимают товары, производство которых связано с обилием не только природных, но и других ресурсов (например, металлы и удобрения), или же вообще не зависит от наличия природных ресурсов в стране (вооружение).

Движение факторов производства

Странам целесообразно не только использовать изобилие одних и скудость других факторов для налаживания экспорта и импорта тех или иных товаров и услуг, но и экспортировать имеющиеся в изобилии и импортировать недостающие факторы производства. Бедные капиталом страны активно привлекают его из-за рубежа, избыточная для одних стран рабочая сила стремится найти себе применение в других странах, государства с развитой наукой вывозят технологию туда, где такой собственной технологии нет. Международное движение факторов производства зависит не только от спроса и предложения этих факторов в разных странах, но и от их мобильности, различных барьеров на пути движения факторов и многих других моментов, которые мешают этому движению. Тем не менее объем международного движения факторов производства вполне сопоставим с объемом международной торговли.

На этой основе строятся теории международной торговли и международного движения факторов производства.

Меркантилистская теория международной торговли

Из теорий международной торговли первой появилась меркантилистская теория, разработанная и проводившаяся в жизнь в XVI–XVIII вв. Сторонники этой теории не учитывали той выгоды, которую в ходе международного разделения труда страны получают от импорта иностранных товаров и услуг, а экономически оправданным считали только экспорт. Поэтому меркантилисты считали, что стране нужно ограничивать импорт (кроме импорта сырья) и стараться все производить самой, а также всячески поощрять экспорт готовых изделий, добиваясь притока валюты (золота). Приток золота в страну в результате положительного торгового баланса увеличивал возможности накопления капитала и тем самым способствовал экономическому росту, занятости и процветанию страны.

Главным недостатком этой теории следует считать представление меркантилистов, идущее еще от средневековья, что экономическая выгода одних участников товарообменной сделки (в данном случае стран-экспортеров) оборачивается экономическим ущербом для других (стран-импортеров). К главному достоинству меркантилизма можно отнести разработанную им политику поддержки экспорта, которая, однако, сочеталась с активным протекционизмом и поддержкой отечественных монополистов. В России наиболее ярким меркантилистом был, вероятно, Петр I, который всячески поощрял российскую промышленность и экспорт товаров, в том числе через высокие ввозные пошлины, раздачу привилегий отечественным монополистам.

Теория абсолютных преимуществ

Из совершенно другой предпосылки (по сравнению с меркантилистской теорией) исходила теория абсолютных преимуществ. Ее создатель, Адам Смит, начинает первую главу своей знаменитой книги «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) словами о том, что «величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились, по-видимому, следствием разделения труда», и далее приходит к выводу, что «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»[1].

Теория абсолютных преимуществ гласит, что стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества. В противоположность меркантилистам А. Смит выступал за свободу конкуренции внутри страны и на мировом рынке, разделяя выдвинутый французской экономической школой физиократов принцип «laissez-faire» — невмешательства государства в экономику.

---

[1] Цит. по: *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 333.

К наиболее сильной стороне теории абсолютных преимуществ нужно отнести то, что она демонстрирует преимущества международной торговли для всех ее участников, к слабой стороне — что она не оставляет в международной торговле места тем странам, у которых все товары производятся без абсолютных преимуществ перед другими странами.

Теория сравнительных преимуществ

Отмеченный выше недостаток теории абсолютных преимуществ стимулировал появление теории относительных преимуществ. Бывший лондонский дилер Давид Рикардо в своей книге «Принципы политической экономии и налогового обложения» (1817) посвятил этой теории главу, в которой доказал, что в международной торговле выгодно участвовать всем странам. В своем знаменитом условном примере с производством вина и сукна в Португалии и Англии Рикардо математически доказал, что хотя в Португалии производство этих двух товаров обходится дешевле, чем в Англии (т.е. у Португалии есть абсолютные преимущества по обоим товарам), тем не менее ей выгодно специализироваться на производстве и экспорте вина, по которому у нее издержки по сравнению с сукном ниже. В свою очередь, Англии целесообразно специализироваться на производстве и экспорте сукна, потому что по нему издержки сравнительно ниже, чем по вину, которое ей выгоднее ввозить из Португалии в обмен на английское сукно.

Допустим, что отрез сукна длиной 25 м обменивается на бочонок вина емкостью 50 л и что издержки производства измеряются только затратами труда. На производство отреза сукна в Португалии затрачивается годовой труд 90 работников, в Англии — 100 работников, а на производство бочонка вина — годовой труд соответственно 80 и 120 работников.

Если Португалия откажется от производства сукна и будет импортировать его из Англии, то на каждом отрезе она будет экономить годовой труд своих 10 работников. В свою очередь, если Англия откажется от производства вина, то на каждом бочонке она сэкономит годовой труд своих 20 работников.

В примере подразумевается, что оплата труда в обеих странах одинаковая. Но даже если она и разная, то, как указывали последователи Рикардо, это не вносит принципиальных изменений в теорию сравнительных преимуществ. В нашем случае, если уровень оплаты труда в Португалии, скажем, вдвое ниже, чем в Англии, то Португалия от обмена по-прежнему получает выгоду, но уже не в два, а в четыре раза меньше, чем Англия, а у последней эта выгода, наоборот, будет не в два, а в четыре раза больше. Это нетрудно подсчитать, если условно определить годовую заработную плату виноделов и ткачей в Португалии в 1000 фунтов стерлингов, а их заработную плату в Англии — в 2000 фунтов стерлингов.

Таким образом, теория относительных преимуществ рекомендует стране импортировать тот товар, издержки производства которого в стране выше, чем по экспортируемому товару. В последующем экономисты доказали, что это распространяется не только на две страны и два товара, но и на любое количество стран и товаров.

Главным достоинством теории сравнительных преимуществ является убедительное доказательство того, что международная торговля выгодна всем ее участникам, хотя одним она может давать меньше выгоды (в нашем примере это — Португалия), а другим — больше (Англия). В этом — огромное достижение рикардианской теории, которая доказывает, что и во внешней торговле подтверждается идея Смита о выгодности разделения труда для всех его участников. Основным недостатком теории Рикардо можно считать то, что она не объясняет, почему сложились сравнительные преимущества.

Теория соотношения факторов производства

На поставленный выше вопрос во многом отвечает теория соотношения факторов производства, разработанная шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертилем Олином и подробно изложенная в книге последнего под названием «Межрегиональная и международная торговля» (1933). Используя концепцию факторов производства (экономических ресурсов), созданную французским предпринимателем и экономистом Ж.-Б. Сэем и дополненную затем другими экономистами, теория Хекшера–Олина обращает внимание на различную наделенность стран этими факторами (точнее, трудом и капиталом, так как Хекшер и Олин сосредоточились только на двух факторах). Обилие, избыток одних факторов в стране делает их дешевыми по сравнению с другими, скудными факторами. Производство любой продукции требует комбинации факторов, и товар, в производстве которого преобладают сравнительно дешевые, избыточные факторы, будет отно-

сительно дешев и внутри страны, и на внешнем рынке и тем самым будет обладать сравнительными преимуществами. Согласно теории Хекшера–Олина страна экспортирует те товары, выпуск которых базируется на избыточных для нее факторах производства, и импортирует товары, для выпуска которых она хуже наделена факторами производства.

Парадокс Леонтьева

Теория Хекшера–Олина разделяется большинством современных экономистов. Однако она не всегда дает прямой ответ на вопрос, почему именно тот или иной набор товаров преобладает в экспорте и импорте страны. Американский экономист российского происхождения В. Леонтьев, исследуя внешнюю торговлю США в 1947, 1951 и 1967 гг., указал, что эта страна со сравнительно дешевым капиталом и дорогой рабочей силой участвует в международной торговле не в соответствии с теорией Хекшера–Олина: более капиталоемким оказался не экспорт, а импорт. Так называемый парадокс Леонтьева объясняли по-разному: высококвалифицированная американская рабочая сила требует для своей подготовки больших затрат капитала (т.е. американский капитал больше вкладывается в человеческие ресурсы, чем в производственные мощности); на производство американских экспортных товаров затрачивается в больших объемах импортируемое минеральное сырье, в добычу которого были вложены огромные финансовые средства (опять же из США). Но в целом парадокс Леонтьева является предупреждением от прямолинейного использования теории Хекшера–Олина, которая, как показало последующее ее тестирование, срабатывает в большинстве, но не во всех случаях.

Россию можно отнести скорее к типичному для теории Хекшера–Олина случаю: изобилием природных ресурсов, наличием больших производственных мощностей (т.е. реального капитала) по переработке сырья (металлургия, химия) и ряда передовых технологий (преимущественно в производстве вооружения и товаров двойного назначения) объясним больший экспорт сырья, простой металлургической и химической продукции, военной техники и товаров дойного назначения. В то же время теория Хекшера–Олина не дает ответа на вопрос, почему из современной России с ее огромными сельскохозяйственными ресурсами мало экспортируется сельскохозяйственной продукции, а наоборот, она импортируется в огромных количествах; почему при наличии сравнительно дешевой и квалифицированной рабочей силы страна мало экспортирует, но много импортирует гражданской машиностроительной продукции. Вероятно, для объяснения причин международной торговли теми или иными товарами недостаточно только разной наделенности стран факторами производства. Важно и то, насколько эффективно используются эти факторы в той или иной стране.

Теория конкурентных преимуществ

Во многом именно вопросу эффективного использования факторов производства посвящена теория конкурентных преимуществ американского профессора Майкла Портера. В своей книге «Международная конкуренция» (1990) он на основании анализа более 100 отраслей и подотраслей из 10 стран приходит к выводу, что международные конкурентные преимущества действующих в этих отраслях и подотраслях национальных фирм зависят от того, в какой макросреде осуществляется их деятельность в собственной стране. Макросреда определяется не только факторами производства, но и характером спроса на внутреннем рынке (он может помочь фирме достичь зрелости перед выходом на внешний рынок), развитостью родственных и смежных отраслей, уровнем менеджмента и конкуренции в стране, а также экономической политикой правительства и даже случайными событиями (войной, неожиданными изобретениями и т.д.). Сочетание этих шести главных параметров (особенно первых четырех, которых Портер называет детерминантами), определяет конкурентные преимущества фирм, подотраслей и стран на мировом рынке.

Другие теории международной торговли

Существуют теории международной торговли, не связанные с теорией сравнительных преимуществ, а дополняющие ее. Так, теория эффекта масштаба (теория международной торговли на основе монополистической конкуренции) американского экономиста Пола Кругмана объясняет, почему существует торговля между странами, которые одинаково наделены факторами производства. По мере возрастания масштабов производства, которое обычно идет в рамках монополистической конкуренции, издержки производства каждой единицы продукции снижаются. Отсюда таким странам становится выгодным специализироваться и обмениваться даже технологически однородной, но дифференциро-

ванной продукцией (так называемая внутриотраслевая торговля). Примером может служить торговля автомобилями между странами — их производителями.

К теории Кругмана близка теория внутриотраслевой международной торговли английского экономиста венгерского происхождения Белы Балассы, который обратил внимание не только на эффект масштаба, но и на различия во вкусах потребителей разных стран, географическую близость их пограничных регионов, несовпадение сельскохозяйственных сезонов.

Разработчики так называемой стандартной модели международной торговли английские экономисты Эджуорт и Маршалл, а также американский экономист австрийского происхождения Хаберлер считали теории Смита, Рикардо, Хекшера–Олина частными случаями более общей картины, для которой полная специализация одной страны на том или ином товаре или группе товаров не характерна.

Таковы главные теории, объясняющие причины торговли товарами и услугами между странами. Теперь перейдем к краткому рассмотрению теорий, объясняющих движение производственных факторов между странами.

Использование теории Хекшера–Олина для объяснения движения факторов производства

В теории Хекшера–Олина оба фактора — труд и капитал — мобильны и могут перемещаться между странами. Тем самым они дополняют, а иногда и заменяют международную торговлю, как это происходит, например, с международным движением капитала, на базе которого за рубежом организуется производство тех товаров, которые иначе могли бы быть туда экспортированы.

Другим выводом из теории Хекшера–Олина, который был сделан американским экономистом Полом Самуэльсоном, является то, что перемещение факторов производства между странами ведет к выравниванию цен, точнее, к выравниванию соотношения цен на эти факторы в разных странах. Подобный вывод нередко называется теоремой Хекшера–Олина–Самуэльсона.

Традиционные теории международного движения капитала

Многочисленны теории и модели, объясняющие перемещение отдельных факторов, прежде всего капитала. Так, вопросу, почему вывозится и ввозится капитал, посвящены многие теории, прежде

всего традиционные. Под ними обычно подразумевают неоклассическую и неокейнсианскую, а иногда и марксистскую теорию международного движения капитала.

Основы неоклассической теории международного движения капитала заложил один из классиков экономической теории — английский экономист Джон Стюарт Милль. В своем учебнике «Основы политической экономии» (первое издание вышло в 1848 г.) он показал, что капитал движется между странами из-за разницы в норме прибыли, которая в наиболее богатых капиталом странах имеет тенденцию к понижению, как доказывал еще Рикардо. Причем Милль подчеркивал, что перепад в нормах прибыли между странами должен быть существенным, чтобы покрыть еще и риск, который иностранный инвестор имеет в чужой стране. Так, он писал, что «в страны, до сих пор считающиеся варварскими, или такие, как Россия и Турция, где процесс цивилизации лишь начался, капитал мигрирует только при перспективе получения очень высокой сверхприбыли»[1].

Большой вклад в развитие неоклассической теории международного движения капитала внесли Хекшер и Олин в рамках своей теории соотношения факторов производства. Так, Олин указывал на дополнительные моменты, которые воздействуют на международное движение капитала: таможенные барьеры (мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для организации производства товаров на месте), стремление фирм к гарантированным источникам сырья и географической диверсификации капиталовложений, политические разногласия или близость между странами (в качестве примера Олин приводил большой приток французского капитала в Россию перед Первой мировой войной). Он первым из экономистов указал на вывоз капитала в целях ухода от высокого налогообложения и при резком снижении безопасности инвестиций на родине. Наконец, Олин провел границу между экспортом долгосрочного капитала и краткосрочного (последний, по его мнению, носит обычно спекулятивный характер), между которыми расположен вывоз экспортных кредитов.

Однако дальнейшее развитие неоклассической теории показало, что она малопригодна для изучения прямых инвестиций, так как одна из ее главных предпосылок — наличие совершенной

---

[1] *Милль Дж. С.* Основы политической экономии: В 3 т. Пер. с англ. М., 1981. Т. II. С. 337.

конкуренции — не позволяет ее сторонникам анализировать те фирменные преимущества (трактуемые в экономической теории как монополистические), на которых обычно и базируются прямые инвестиции.

Неокейнсианская теория международного движения капитала проявляет особый интерес к связи между движением капитала и состоянием платежного движения страны. Сам Кейнс в полемике с Олином подчеркивал, что вывоз капитала из страны осуществляется, когда экспорт товаров и услуг превышает их импорт (чтобы дать возможность странам— покупателям товаров профинансировать их ввоз), а при нарушении этого правила необходимо вмешательство государства. В русле неокейнсианской теории лежат и модели вывоза капитала, базирующиеся на предпочтении ликвидности, под которой понимается склонность инвестора к хранению одной части своих ресурсов в высоколиквидной (поэтому низкоприбыльной) форме, а другой части — в низколиквидной (но прибыльной) форме. Так, американский экономист Джеймс Тобин выдвинул концепцию портфельной ликвидности, согласно которой поведение инвестора определяется желанием диверсифицировать свой портфель ценных бумаг (в том числе за счет иностранных ценных бумаг), взвешивая при этом доходность, ликвидность и риски. Еще один американский экономист — Чарльз Киндлебергер, развивая эту концепцию, дополнил ее предположением, что в разных странах для рынков капитала характерно разное предпочтение ликвидности и поэтому возможен активный обмен портфельными инвестициями между странами.

Основоположник другой теории международного вывоза капитала — Карл Маркс обосновывал вывоз капитала его избытком в странах — экспортерах капитала. Под избытком капитала он (вслед за классиками экономики) понимал такой капитал, применение которого в стране его наличия вело бы к понижению в ней нормы прибыли. Избыточный капитал выступает в трех формах: товарной, производительной (избыточные производственные мощности и рабочая сила) и денежной. Через товарный экспорт и экспорт капитала этот избыток (реальный или потенциальный) вывозится за рубеж. Подобная возможность появляется после втягивания большинства стран в орбиту мирового капитализма и создания в них предварительных условий (прежде всего производственной инфраструктуры, хотя часто сам иностранный капитал и создает эту инфраструктуру). Активный рост монополий с конца XIX в. стимулировал вывоз капитала, и поэтому

В.И. Ленин назвал его одним из главных признаков современной стадии капитализма, его типичной чертой.

Последующие поколения экономистов-марксистов, не отходя от постулата избытка капитала, выделили еще несколько причин его экспорта (иногда называя их условиями): растущая интернационализация производства, усиливающееся соперничество монополий, повышение темпов экономического роста (что ведет к усилению зарубежного спроса на капитал со стороны как развивающихся, так и развитых стран). Ряд экономистов — сторонников марксистской школы подчеркивали, что ускорение темпов развития после Второй мировой войны увеличило финансовые, технологические и организационные возможности развитых стран для экспорта капитала из них, несмотря на отсутствие в этих странах тенденции к понижению нормы прибыли. Однако идея Маркса о гласной причине экспорта капитала осталась основополагающей в марксистской теории.

Модели прямых инвестиций

Вышеописанные теории основное внимание уделяют вывозу капитала в ссудной форме, частично — в форме портфельных инвестиций, но мало затрагивают движение капитала в форме прямых инвестиций. Их бурный рост во второй половине XX в. стимулировал появление нескольких моделей прямых инвестиций.

Модель монополистических преимуществ была разработана американским экономистом Стивеном Хаймером и далее развита Ч. Киндлебергером и другими экономистами. Она базируется на идее, что иностранный инвестор находится в менее благоприятной ситуации по сравнению с местным: он хуже знает рынок страны и «правила игры» на нем, у него нет здесь обширных связей, он несет дополнительные транспортные издержки и больше страдает от рисков. Поэтому ему нужны дополнительные, так называемые монополистические (т.е. присущие только ему) преимущества перед местным конкурентом, за счет которых он мог бы получить более высокую прибыль. Это премия за инвестиционный риск (о которой писали Милль и Олин), получаемая в силу преимуществ, возникающих в ходе монополистической конкуренции (ее теорию разработал Э. Чемберлин).

Для иностранного инвестора монополистические преимущества возможны за счет использования несовершенной конкуренции на местных товарных рынках (если у него есть оригинальный

продукт); несовершенной конкуренции на рынках экономических ресурсов (при наличии у иностранной фирмы совершенной технологии, легкого доступа к кредиту, большого предпринимательского опыта); преимуществ в масштабах (за счет чего возможно получать большую массу прибыли); благоприятного государственного регулирования иностранных инвестиций (особые льготы иностранному капиталу) и др.

Модель жизненного цикла продукта (цикла жизни продукта) была разработана американцем Раймондом Верноном. В соответствии с этой моделью новый продукт проходит четыре стадии цикла жизни (иногда их насчитывают пять): I — внедрение на рынок; II — рост продаж; III — зрелость (IV — насыщение рынка); IV (V) — спад продаж.

Международный цикл жизни продукта выглядит для фирмы, впервые наладившей его производство, несколько иначе: I — монопольное производство и экспорт нового продукта; II — появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и их внедрение на рынки (прежде всего на рынки своих стран); III — выход конкурентов на рынки третьих стран и соответственно сокращение экспорта продукта из страны-пионера; IV — выход конкурентов на рынок страны-пионера (как возможная стадия).

Передовая в технологическом отношении фирма может начать внедрение другого продукта к моменту возникновения конкуренции со стороны новых производителей, возможно даже продав им патент на производство своего старого продукта. Однако существует и иной выход при усилении угрозы экспорту — самому наладить производство за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. Тем более что на стадиях роста и зрелости издержки производства обычно снижаются, приводя к снижению цены продукта и увеличению возможностей как для расширения экспорта, так и для налаживания зарубежного производства. Но по сравнению с экспортом товара производство за рубежом часто выгоднее из-за более низких переменных издержек, возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с иностранными монополиями и т.д.

Модель интернализации опирается на идею англо-американского экономиста Рональда Коуза о том, что внутри большой корпорации действует особый внутренний (англ. *internal*) рынок, регулируемый руководителями корпорации и ее филиалов (подразделений). Создатели модели интернализации — англичане Питер Бакли, Марк Кэссон, Алэн Рагмен, Джон Даннинг и другие считают, что значительная часть формально международных операций являются фактически внутрифирменными операциями больших хозяйственных комплексов, называемых ТНК.

Марксистская модель, как и вся марксистская теория вывоза капитала, базируется на постулате избыточного капитала. В XIX — начале XX вв. этот избыток вывозился главенствовавшими тогда в хозяйственной жизни мелкими собственниками капитала удобным для них способом — преимущественно через фондовую биржу и в основном в виде облигаций. Во второй половине XX в. избыток капитала вывозят прежде всего крупные и крупнейшие его собственники (монополии) и в основном через прямые инвестиции. При этом монополии, ставшие международными через вывоз прямых инвестиций, обладают преимуществом перед местными конкурентами из-за своей производственной, финансовой и технологической мощи.

Эклектическая модель Джона Даннинга вобрала в себя из других моделей прямых инвестиций то, что прошло проверку жизнью (особенно из модели монополистических преимуществ), почему ее нередко и называют «эклектической парадигмой». По этой модели фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом (т.е. осуществляет прямые инвестиции) потому, что одновременно совпадают три предпосылки: 1) фирма обладает преимуществами в этой зарубежной стране (специфические преимущества собственника); 2) фирме выгоднее использовать эти преимущества самой на месте, а не реализовывать их там через экспорт товаров или экспорт технологии другим фирмам (преимущества интернационализации); 3) фирма использует некоторые производственные ресурсы за рубежом более эффективно, чем у себя дома (преимущества места размещения). Эклектическая модель прямых инвестиций пользуется большой популярностью.

Теория бегства капитала

Данная теория разработана слабо, хотя в последние десятилетия бегство капитала приобрело в мире большие масштабы, в том числе в последнее десятилетие и из России. Термин «бегство капитала» трактуется по-разному, что сказывается на оценках масштабов этого явления. Так, некоторые экономисты сводят бегство капитала к нелегальному вывозу и/или вывозу краткосрочного капитала. Однако большинство исследователей (вслед за Киндлебергером) полагают, что бегство капитала — это такое движение

капитала из страны, которое противоречит ее интересам и происходит из-за неблагоприятного для многих отечественных его владельцев инвестиционного климата в стране, а также из-за часто незаконного происхождения этого капитала.

Теоретическое объяснение международной миграции рабочей силы

Что касается международного перемещения рабочей силы, то теоретически разработка его проблем началась недавно. Исследователи приходят к выводу, что главной экономической причиной миграции рабочей силы являются различия в условиях оплаты труда в разных странах и эта миграция оказывает положительное воздействие на темпы экономического роста в стране, принимающей иммигрантов. Что касается воздействия на страну, из которой происходит эмиграция, то сторонники неоклассической теории полагают, что это ей не вредит, так как выехавшая рабочая сила была избыточной, или даже может помочь, если выехавшие работники присылают деньги своим родственникам. Неокейнсианцы же указывают на то, что эмиграция может вредить стране, например, в случае выезда высококвалифицированных работников.

Теории передачи технологии

Технология и ее перемещение между странами (международная передача технологии) вызвали к жизни ряд теоретических моделей. Так, *согласно модели технологического разрыва* американского экономиста Майкла Познера создание новой технологии дает стране временную монополию в производстве и экспорте основанного на этой технологии товара. В результате страна получает сравнительное преимущество по такому производственному фактору, как технология (знания). Эта идея использована и в другой модели — жизненного цикла продукта, разработанной Верноном.

1.3. Типология стран мира

Мировая экономика состоит из множества национальных экономик. Если ее рассматривать как сложную систему, то в ней целесообразно выделить подсистемы. Такими подсистемами являются группы национальных экономик (группы стран). Обычно выделяют три большие группы стран: развитые, развивающиеся, с переходной экономикой.

Для включения страны в ту или иную группу применяют разные критерии. Это прежде всего характер экономики (рыночная или переходная) и уровень ее социально-экономического развития (определяется в первую очередь производством ВВП/ВНП на душу населения, отраслевой структурой ВВП, уровнем и качеством жизни).

Паритет покупательной способности

Паритет покупательной способности (ППС) — это соотношение между национальными валютами по их покупательной способности, т.е. с учетом в каждой стране цен на определенный набор товаров и услуг. А так как цены во всех странах мира различны, то паритет покупательной способности практически не совпадает с обменным курсом национальных валют (официальным или рыночным). Поэтому ППС применяется в аналитических целях, а не в хозяйственных расчетах.

При установлении обменного курса национальной валюты берется соотношение спроса и предложения на эту валюту, которое образуется вследствие внешнеторговых операций, т.е. на базе торгуемых товаров и услуг (см. 1.1). Однако в большинстве стран мира они представляют меньшую часть их ВВП. При определении паритета покупательной способности берется как можно более широкий круг товаров и услуг, чтобы в него попали как торгуемые, так и неторгуемые товары и услуги. Так, в рамках Программы международных сопоставлений ООН, нацеленной на определение объема ВВП разных стран по паритету покупательной способности их национальных валют, берут 600–800 основных потребительских товаров и услуг, 200–300 основных инвестиционных товаров и 10–20 типичных строительных объектов. Затем определяют, сколько стоит этот набор в национальной валюте исследуемой страны и в долларах США. На основе установления ППС определяют покупательную способность той или иной национальной валюты. Так, в 1996 г. среднегодовой обменный курс российского рубля по отношению к доллару США составлял 5124 руб., а по паритету покупательной способности — 2208 руб. В результате в 1996 г. ВВП России на душу населения составил 3 тыс. долл. по официальному обменному курсу рубля, но 6,9 тыс. долл. по паритету покупательной способности рубля. Для государств с переходной экономикой и развивающихся стран характерно, что ППС их национальной валюты превышает ее обменный курс, для развитых стран — наобо-

рот, ППС чаще ниже обменного курса (и только в США в связи с тем, что их цены берутся в качестве отправных, ППС доллара полностью совпадает с его обменным курсом).

Отраслевая структура ВВП как показатель уровня социально-экономического развития страны

Для стран с высоким уровнем развития типична ситуация, когда в структуре их ВВП преобладает третичный сектор (сфера услуг), вторичный сектор (промышленность и строительство) представлен прежде всего обрабатывающей промышленностью, а доля первичного сектора (сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство) невелика. Хотя в структуре ВВП некоторых развивающихся стран велика доля третичного и вторичного секторов, обычно она объясняется широким развитием туризма или торговли, или добывающей промышленности.

Уровень и качество жизни

Уровень и качество жизни в стране определяются массой показателей, в первую очередь продолжительностью жизни, заболеваемостью различными болезнями, состоянием личной безопасности, природной среды, безработицей и, конечно, уровнем потребления различных товаров и услуг. Попыткой обобщить некоторые наиболее важные из этих показателей является показатель под названием *индекс человеческого развития*, который вбирает в себя индексы предстоящей продолжительности жизни, охвата населения образованием и уровня жизни.

Индекс предстоящей продолжительности жизни строится на предпосылке, что в современных условиях минимальная продолжительность жизни даже в самых неблагополучных странах не опускается ниже 25 лет, а в наиболее благополучных странах максимальная продолжительность жизни не превышает в среднем 85 лет. Формула этого индекса выглядит следующим образом:

$$\text{Индекс предстоящей продолжительности жизни} = \frac{\text{Предстоящая продолжительность жизни в стране} - \text{Минимальная продолжительность жизни в мире}}{\text{Максимальная продолжительность жизни в мире} - \text{Минимальная продолжительность жизни в мире}}.$$

Для России расчет этого индекса в 1995 г. выглядел следующим образом: $(65 - 25)/(85 - 25) = 0{,}667$.

Индекс охвата населения образованием рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Индекс охвата населения образованием} = \frac{2 \times \text{Доля грамотных в возрасте свыше 15 лет} + \text{Доля охвата образованием населения в школьном и студенческом возрасте}}{3}.$$

Для России расчет этого индекса в 1995 г. выглядел следующим образом: $(2 \times 0{,}984 + 0{,}650)/3 = 0{,}873$.

Индекс уровня жизни упрощенно может быть представлен как отношение национального ВВП на душу населения, скорректированного по ППС, к среднемировому значению этого показателя. В 1995 г. этот индекс в России составил 0,740.

В целом индекс человеческого развития равен среднеарифметическому от суммы трех составляющих его индексов, т.е. в случае России как: $(0{,}667 + 0{,}873 + 0{,}740)/3 = 0{,}760$. Среднемировой индекс человеческого развития составляет примерно такую же величину; в наиболее развитых странах он приближается к 1,0, а в наименее развитых — был близок к 0,2.

Группа развитых стран

В группу развитых (промышленно развитых, индустриальных) входят государства с рыночной экономикой и высоким уровнем социально-экономического развития, у которых ВВП на душу населения по ППС сейчас составляет не менее 12 тыс. долл. по ППС. Международный валютный фонд включает в число развитых стран и территорий (т.е. тех частей некоторых стран, которые имеют особый статус, например, Гонконг или Гренландия) все страны Западной Европы, США и Канаду, Японию, Австралию и Новую Зеландию, а с 1997 г. — также Южную Корею, Сингапур, Гонконг и Тайвань, Израиль. ООН добавляет к ним Южно-Африканскую Республику. Организация экономического сотрудничества и развития относит к их числу также Турцию и Мексику, которые являются членами этой организации, хотя скорее это развивающиеся страны, но они вошли в нее по территориальному признаку (Турции принадлежит часть Европы, а Мексика входит в Североамериканское соглашение о свободной торговле — НАФТА). Таким образом, в число развитых стран включают около 30 стран и территорий. Вероятно, что после официального присоединения к Евро-

пейскому союзу Польши, Венгрии, Чехии, Словении, Кипра и Эстонии они также будут включены в число развитых стран.

Возможно, что в будущем в группу развитых стран войдет и Россия. Однако для этого ей предстоит пройти длительный путь преобразования своей экономики в рыночную и увеличения производства ВВП на душу населения хотя бы до дореформенного уровня.

Развитые страны являются главной группой стран в мировом хозяйстве. В конце 90-х гг. на них приходилось 55% мирового ВВП (если его подсчитывать по ППС) и большая часть мировой торговли и международного движения капитала. В самой группе развитых стран выделяют «семерку» с наибольшим объемом ВВП (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Канада). На эти страны приходится более 44% мирового ВВП, в том числе на США — 21, Японию — 7, Германию — 5%. Большинство развитых стран входит в интеграционные объединения, из которых наиболее мощными являются Европейский союз — ЕС (20% мирового ВВП) и Североамериканское соглашение о свободной торговле — НАФТА (24%).

Группа развивающихся стран

В группу развивающихся стран (менее развитых, слаборазвитых) входят государства с рыночной экономикой и низким уровнем экономического развития. Из 182 стран — членов Международного валютного фонда к развивающимся относят 121. Несмотря на значительное число этих стран, а также на то, что для многих из них характерны большая численность населения и огромная территория, на них приходится около 28% мирового ВВП.

Это целая вселенная, недаром группу развивающихся стран нередко называют третьим миром, и она неоднородна. Верхний эшелон развивающихся стран составляют государства со сравнительно современной структурой экономики (например, некоторые страны Азии, особенно Юго-Восточной, и страны Латинской Америки), большим ВВП на душу населения (в частности, большинство стран Персидского залива), высоким индексом человеческого развития. Из них выделяют подгруппу новых индустриальных стран. В нее включают страны, которые в последние два–три десятилетия продемонстрировали очень высокие темпы экономического роста и на этой основе смогли сильно сократить свое отставание от развитых стран (а некоторые уже вошли в группу

развитых стран — см. выше). К нынешним новым индустриальным странам можно отнести в Азии — Индонезию, Малайзию, Таиланд и другие, в Латинской Америке — Чили и другие южно- и центральноамериканские страны.

В особую подгруппу выделяют страны — экспортеры нефти. Ядро этой группы составляют 12 участников Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК), хотя ряд стран-нефтеэкспортеров из третьего мира не входит в ОПЕК: Мексика, Бруней и др. Несмотря на то, что дифференциация по ВВП на душу населения в этой подгруппе велика (от менее 1 тыс. долл. в Нигерии до более 24 тыс. долл. в Кувейте, если считать по паритету покупательной способности), тем не менее большие запасы нефти уже сослужили большую службу этим странам и будут заметно способствовать их развитию в дальнейшем.

Вековая отсталость, отсутствие богатых запасов полезных ископаемых, а часто — и выхода к морю, неблагоприятная внутриполитическая и социальная обстановка, военные действия, нередко и просто засушливый климат обусловливают в последние десятилетия рост числа стран, относимых к подгруппе наименее развитых. Сейчас их 47, а том числе 32 расположены в Тропической Африке, 10 — в Азии, 4 — в Океании, 1 — в Латинской Америке (Гаити). Главная проблема этих стран состоит не столько в отсталости и бедности, сколько в отсутствии ощутимых экономических ресурсов для их преодоления.

Группа стран с переходной экономикой

К этой группе относят государства, которые с 80–90-х гг. осуществляют переход от административно-командной (социалистической) экономики к рыночной (поэтому их часто называют постсоциалистическими). Это 12 стран Центральной и Восточной Европы, 15 стран — бывших советских республик, а также Монголия, Китай и Вьетнам (хотя формально две последние страны продолжают строить социализм). Иногда всю эту группу стран относят к развивающимся (например, в статистике МВФ), исходя из низкого уровня ВВП на душу населения (только у Чехии и Словении он превышает 10 тыс. долл.), а иногда к ним относят только три последние страны.

Страны с переходной экономикой производят около 17–18% мирового ВВП, в том числе страны Центральной и Восточной Европы (без Балтии) — менее 2%, бывшие советские республики —

более 4% (в том числе Россия — около 3%), Китай — около 12%. Если в этой самой молодой группе стран попытаться выделить подгруппы, то возможна различная классификация.

В одну группу можно выделить бывшие советские республики, которые ныне объединены в Содружество Независимых Государств (СНГ). Это позволяют сделать схожий подход к реформированию экономики, близкий уровень развития большинства этих стран, объединение в одной интеграционной группировке, хотя подгруппа достаточно разнородна. Так, Белоруссия, Узбекистан, Туркмения проводят менее радикальные по сравнению с другими странами подгруппы реформы, а Таджикистан по уровню социально-экономического развития и в советские времена сильно отставал от других союзных республик.

В другую подгруппу можно объединить страны Центральной и Восточной Европы, включая страны Балтии. Для этих стран характерен преимущественно радикальный подход к реформам, стремление войти в ЕС, сравнительно высокий уровень развития большинства из них. Однако сильное отставание от лидеров этой подгруппы, меньшая радикальность реформ приводит некоторых экономистов к выводу, что Албанию, Болгарию, Румынию и некоторые республики бывшей Югославии целесообразно включать в первую подгруппу.

В отдельную подгруппу можно выделить Китай и Вьетнам, проводящие реформы схожим образом и имевшие в первые годы реформирования низкий уровень социально-экономического развития, который сейчас быстро повышается.

Из прежней многочисленной группы стран с административно-командной экономикой к концу 90-х гг. остались только две страны: Куба и Северная Корея.

1.4. Отечественная и иностранная статистика мирового хозяйства

Все множество международных статистических изданий условно можно разделить на несколько основных групп.

Издания системы ООН, отражающие общие вопросы социально-экономического развития

К подобным изданиям относятся прежде всего такие издания ООН, как Статистический ежегодник (Statistical Yearbook) и Ежемесячный статистический бюллетень (Monthly Bulletin of Statistics), а также издания Всемирного банка: Мировые социально-экономические показатели (World Development Indicators) и Атлас Всемирного банка (World Bank Atlas).

Статистический ежегодник включает значительное количество данных о населении, социальной сфере и хозяйственной деятельности стран мира; в отдельный раздел выделены данные о международных экономических отношениях. Большое место в справочнике занимают данные о международной торговле, платежных балансах и состоянии международных финансов.

Ежемесячный статистический бюллетень также содержит демографическую, социальную и экономическую информацию. В частности, в бюллетене есть информация о численности населения и рынке труда; индексах промышленного и сельскохозяйственного производства; добыче угля, газа, нефти и различных видов руд цветных и черных металлов; об объемах мирового производства с разбивкой по странам различных видов металлов, тканей, пшеницы, бумаги, резинотехнических изделий, строительных материалов, транспортных средств, электроэнергии; о работе различных видов транспорта; индексах цен на потребительские и промышленные товары в разных странах; международной торговле по странам и регионам, включая данные по мировой торговле важнейшими товарами, а также индексы физического объема и средних цен экспорта и импорта. Отдельный раздел бюллетеня посвящен состоянию финансовых рынков и содержит данные об обменном валютном курсе, валютных резервах, учетных ставках центральных банков и т.д.

В бюллетене публикуются данные за восемь лет, причем информация за последние два года дается с квартальной и месячной разбивкой.

Издание «*Мировые социально-экономические показатели*» является ежеквартальным справочником, который содержит основные социально-экономические данные по группам стран. В частности, он включает данные о населении, основные макроэкономические показатели, данные о производстве промышленной и сельскохозяйственной продукции, национальных ресурсах и капиталовложениях, ценах и их динамике.

Атлас Всемирного банка — это компактное издание, которое содержит следующие данные по всем странам мира: численность населения и показатели уровня жизни; основные макроэкономические показатели; показатели по потреблению воды и энергии; природоохранные показатели.

Отраслевые издания системы ООН

Промышленность и сельское хозяйство, демография и внешняя торговля — эти и многие другие вопросы находят подробное освещение в статистических изданиях, входящих в указанную группу. В качестве примера можно привести ежемесячное издание Международного валютного фонда «*Международная финансовая статистика*» («International Financial Statistics»). Данное издание содержит подробную информацию за восемь лет о состоянии внешних и внутренних финансов стран — членов МВФ: обменных курсах и государственных финансах, международных финансовых требованиях и обязательствах стран, банковских вкладах и денежном обращении, золотовалютных резервах стран и процентных ставках. Аналогичная информация в обобщенном виде содержится в *Ежегоднике международной финансовой статистики* (International Financial Statistics Yearbook).

Всемирная торговая организация (ВТО) издает *Ежегодные доклады* (WTO, Annual Report) в двух томах. Первый том представляет собой подробный анализ состояния и тенденций развития мировой торговли. В частности, в нем рассматриваются вопросы конкурентной политики на мировых товарных рынках; проблемы либерализации мировой и региональной торговли; деятельность ВТО по содействию развитию международных экономических отношений. Во втором томе содержится подробная статистическая информация о развитии мировой торговли. Представленные статистические данные характеризуют развитие торговых отношений как в целом по миру, так и с разбивкой по регионам и основным товарным группам; отдельно приводятся данные о странах — крупнейших экспортерах и импортерах продукции.

Региональные издания системы ООН

Эти издания выпускаются соответствующими региональными комиссиями ООН и характеризуются более подробной и детализированной информацией по странам в сравнении с общемировыми справочниками.

Региональные публикации содержат информацию по широкому спектру вопросов или посвящены какой-либо одной отрасли. В том случае, если издание посвящено общим проблемам развития региона, то оно, как правило, включает обширную информацию о населении и рабочей силе, развитии различных отраслей и производстве основных товаров, финансах и уровне жизни в

регионе; причем данные приводятся как по региону в целом, так и с разбивкой по странам. Примером таких публикаций может служить *Статистический ежегодник для стран Азии и региона Тихого океана* (Statistics Yearbook for Asia and the Pacific).

Наряду с универсальными статистическими справочниками региональные комиссии выпускают целый ряд изданий, посвященных специальным вопросам. Особенно большое количество таких справочников издается в Европе. В качестве примера можно назвать *Ежегодный бюллетень европейской статистики транспорта* (Annual Bulletin of Transport Statistics for Europe). В этом бюллетене публикуются сведения о железнодорожном, морском, речном, автомобильном видах транспорта; протяженности железных дорог; количестве, грузоподъемности, мощности автомобилей, локомотивов и других видов транспорта, используемого как на территории различных стран, так и в международном масштабе.

Издания других международных организаций

В этой группе наибольший интерес представляют статистические издания, публикуемые Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Организация обладает развитой статистической службой и выпускает целый ряд статистических изданий как на ежегодной, так и на ежеквартальной и ежемесячной основе. Информация включает данные по всем странам — членам ОЭСР и характеризуется достоверностью и оперативностью. Справочники ОЭСР содержат много графиков и диаграмм, что значительно облегчает восприятие статистической информации.

Особое место среди статистических изданий ОЭСР занимает ежемесячник *Основные экономические показатели* (Main Economic Indicators). Это издание является источником краткосрочной статистической информации, характеризующей состояние и динамику экономики развитых стран мира. В частности, в справочнике приводятся данные по национальным счетам; промышленному производству и строительству; состоянию деловой активности; внешней и внутренней торговле; рынку труда; ценам и процентным ставкам; денежному предложению, состоянию внешних финансов и платежному балансу страны. В него включаются как общие, так и страновые таблицы за пять лет, причем два последние года даются с разбивкой по кварталам.

Наряду с многоотраслевыми изданиями ОЭСР выпускает также отраслевые справочники, в которых характеризуется состояние и развитие отдельных отраслей в странах — членах ОЭСР, а также освещаются вопросы международной торговли в данных отраслях. Примером может служить *Сельскохозяйственная статистика стран ОЭСР* (OECD Agricultural Statistics).

Статистическая служба ОЭСР издает также справочники о состоянии и развитии экономики в странах, не входящих в данную организацию. В частности, ОЭСР ежеквартально издает *Краткосрочные экономические показатели: страны с переходной экономикой* (Short-Term Economic Indicators: Transition Economies). В данном издании приводятся основные экономические показатели развития по 21 стране Центральной и Восточной Европы и странам — бывшим республикам СССР.

В изданиях Межгосударственного статистического комитета СНГ содержится статистическая информация по проблемам экономического и социального развития стран, входящих в Содружество независимых государств (СНГ). Наибольший объем информации представлен в сборнике «*Ежегодник СНГ*». В нем дается сравнительная характеристика динамики основных макроэкономических показателей стран — членов СНГ, приводятся данные по развитию различных отраслей, выпуску основных видов промышленной продукции и потребительских товаров, характеризуются внешнеэкономическая деятельность и социальная сфера.

Аналитические обзоры

Наряду с чисто статистическими публикациями, содержащими только цифровой материал по проблемам развития мировой экономики, большинство международных организаций выпускает аналитические обзоры, базирующиеся на данном статистическом материале. Обзоры содержат, как правило, анализ текущей ситуации в мировой экономике и прогнозы социально-экономического развития стран, регионов и мира в целом, подготовленные экспертами этих организаций. Так, экспертами МВФ дважды в год выпускается аналитический обзор «*World Economic Outlook*», в котором подробно рассматривается экономическая и, в частности, финансовая ситуация в различных регионах мира и даются краткосрочные прогнозы возможного развития мировой экономики. Другим примером может быть ежегодный аналитический обзор ЮНКТАД «*World Investment Report*», посвященный движению международных прямых и отчасти портфельных инвестиций.

Российские статистические издания

Они подготавливаются и выпускаются Государственным комитетом РФ по статистике. Наиболее универсальным изданием является *Российский статистический ежегодник*, который содержит все основные данные о социально-экономическом развитии России. Ежегодник состоит из 21 раздела и включает информацию о населении и рынке труда; социальной сфере; состоянии и динамике различных отраслей народного хозяйства; рынке финансов, денежном обращении и ценах. Специальные разделы посвящены внешнеэкономическим связям РФ и международным сравнениям.

Госкомстатом России также издается информационно-статистический сборник «*Регионы России*», который содержит аналогичную информацию, но с разбивкой по регионам и субъектам Федерации, что позволяет проводить более детальный статистический анализ экономики России.

Помимо ежегодников Госкомстатом России издается ежемесячный обзор «*Социально-экономическое положение России*», включающий данные с разбивкой по месяцам, а в декабрьском номере — обобщенные данные за год. Наряду со статистическими таблицами в этом издании содержится краткий текстовой комментарий, что позволяет получить более объемную информацию о различных сторонах экономики РФ.

Подробные данные о развитии социальной сферы содержатся в справочнике «*Социальное положение и уровень жизни населения России*». В частности, в нем приводятся показатели, отражающие уровень жизни населения, его занятость и условия труда, размер и структуру денежных доходов, их распределение по различным социально-экономическим группам населения, состояние здоровья и медицинского обслуживания, данные об образовании и культуре, состоянии окружающей среды и уровне преступности.

Подробную информацию об экономике России в сравнении с другими странами можно получить из справочника «*Россия и страны мира*», который содержит базовую экономическую и социальную информацию о промышленно развитых странах, странах с переходной экономикой и ряде развивающихся стран.

Госкомстат России издает целый ряд статистических отраслевых справочников: «*Промышленность России*», «*Наука в России*», «*Строительство в России*» и т.д.

Обширный статистический и аналитический материал по проблемам развития мировой экономики представлен в «*БИКИ*»

(Бюллетень иностранной коммерческой информации), который издается три раза в неделю Всероссийским научно-исследовательским конъюнктурным институтом (ВНИКИ). В бюллетене освещается широкий круг проблем мирового экономического развития, содержатся аналитические обзоры по странам и отраслям, а также разнообразный статистический материал.

Систематизированная информация о развитии внешнеэкономических связей России содержится в информационно-аналитическом журнале «*Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы*», издаваемом ВНИКИ. Журнал приводит большое количество статистических данных, которые характеризуют объемы, направления и структуру внешнеэкономических связей России.

В настоящее время статистическая информация выпускается как в виде печатных публикаций, так и на электронных носителях. В связи с этим возможны разные пути доступа к ней. Так, практически вся статистическая информация международных организаций может быть получена через Интернет. Однако информация по вопросам мировой экономики, находящаяся в Интернете, распадается на две части. Первая часть информации является бесплатной, и доступ к ней абсолютно свободен. Для того чтобы получить необходимые данные, достаточно набрать адрес организации и выбрать раздел «Публикации». Вторая часть статистической информации — как правило, самая свежая оперативная информация — является коммерческим продуктом, и доступ к ней возможен только после совершения платежа.

Многие статистические публикации по вопросам мировой экономики имеются в российских библиотеках. Официальными депозитариями изданий международных организаций являются, в частности, в Москве Российская государственная библиотека и Библиотека Института научной информации по общественным наукам РАН.

Выводы

1. Термину «мировая экономика» можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению мировая экономика — это сумма всех национальных экономик мира, по узкому определению — это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром. Однако разница между двумя определениями становится все менее заметной, так как в любой стране все меньше отраслей и подотраслей, которые не взаимодействуют с внешним миром.

2. Мировая экономика начала складываться очень давно, но окончательно сформировалась около ста лет тому назад. Мировое хозяйство в течение XX в. прошло в своем развитии несколько периодов.

Мировая экономика — это сложная система, которая скреплена движением между странами товаров, услуг и экономических ресурсов (факторов производства). На этой основе между странами возникают следующие формы международных экономических отношений (мирохозяйственных связей): международная торговля товарами и услугами, международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международная передача технологии, международные валютно-расчетные отношения.

3. Различная наделенность стран факторами производства (экономическими ресурсами) ведет, с одной стороны, к международному разделению труда, а с другой стороны, к внешней торговле товарами и услугами, производимыми на их основе, и к международному перемещению самих факторов производства. Главными теориями, объясняющими причины хозяйственных связей между странами, являются теория абсолютных преимуществ Смита, теория относительных преимуществ Рикардо, теория соотношения факторов Хекшера–Олина, отчасти — теория конкурентных преимуществ Портера, а также альтернативные теории международной торговли Кругмана и Балассы. Многочисленны и теории международного движения капитала — традиционные (неоклассическая, неокейнсианская, марксистская) и прямых инвестиций. Из теорий международной передачи технологии наиболее известны теория технологического разрыва Познера и модель цикла жизни товара Вернона. Слабее разработано теоретическое обоснование международного перемещения рабочей силы.

4. В мировой экономике обычно выделяют три большие группы стран: развитые, развивающиеся, с переходной экономикой. Основанием для включения страны в ту или иную группу является характер ее экономики (рыночная или переходная) и уровень ее социально-экономического развития. Наибольший вес в мировой экономике имеют развитые страны, на которые приходится более половины мирового ВВП. Внутри каждой группы стран выделяются подгруппы.

Термины и понятия

Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство)

Международные экономические отношения (мирохозяйственные связи)

Формы международных экономических отношений (мирохозяйственных связей)

Мировой (всемирный) рынок товаров и услуг

Торгуемые и неторгуемые товары и услуги

Международное разделение труда
Меркантилистская теория международной торговли
Теория абсолютных преимуществ во внешней торговле
Теория сравнительных преимуществ во внешней торговле
Теория соотношения факторов производства
Теория конкурентных преимуществ
Паритет покупательной способности (ППС)
Индекс человеческого развития

Вопросы для самопроверки

1. Чем отличаются широкое и узкое определение термина «мировая экономика»?
2. Какие формы международных экономических отношений Вам известны?
3. Рассчитайте в фунтах стерлингов выгоду, которую получают Англия и Португалия от обмена бочонка португальского вина емкостью 50 л на отрез английского сукна длиной 25 м, если в Португалии для производства бочонка вина нужен труд в течение года 80 человек и для производства отреза сукна — 90 человек, а в Англии — соответственно 120 и 100 человек. При этом заработная плата португальских виноделов и ткачей составляет 1000 ф. ст. в год, а английских виноделов и ткачей — 2000 ф. ст. в год.
4. В чем суть парадокса Леонтьева?
5. Чем паритет покупательной способности отличается от обменного курса валюты?
6. По каким показателям Россию можно отнести к развитым странам, а по каким — к развивающимся?
7. Чем Российский статистический ежегодник отличается от издания «Социально-экономическое положение России»?

Глава 2. Теории мирового хозяйства

Широко известных современных экономических теорий, целиком посвященных мировому хозяйству, пока не существует. Однако есть экономические, социологические и социокультурные теории, в которых мировому хозяйству уделено немало места или положения которых применимы к мировому хозяйству. В первую очередь это социологические и экономические теории стадий развития и социокультурные теории единой цивилизации и столкновения цивилизаций.

2.1. Теории стадий развития

Теории стадий развития представлены прежде всего теорией стадий экономического роста, теориями единого индустриального и нового индустриального общества, а также теориями постиндустриального общества.

Теория стадий экономического роста

Американский экономист, социолог и историк Уолт Ростоу в 1960 г. сформулировал свою теорию стадий экономического роста в книге «Стадии экономического роста: некоммунистический манифест». В ней описывается пять основных стадий роста: 1) традиционное общество; 2) период создания предпосылок для подъема; 3) подъем (сдвиг, взлет); 4) движение к зрелости; 5) век высокого массового потребления. Критерием выделения стадий служат преимущественно технико-экономические характеристики: уровень развития техники, отраслевая структура хозяйства, доля накопления в национальном доходе, структура потребления и т.д.

В традиционном обществе (период до конца феодализма), по мнению Ростоу, более 75% трудоспособного населения занято производством продовольствия, национальный доход используется главным образом непроизводительно, политическая власть принадлежит земельным собственникам или центральному правительству. Вторая стадия является переходной к подъему: происходят существенные изменения в трех непромышленных сферах — сельском хозяйстве, транспорте и внешней торговле. Третья стадия — подъем — охватывает сравнительно небольшой про-

межуток времени — от двух-трех до нескольких десятков лет (промышленная революция). В этот период растут темпы капиталовложений и заметно увеличивается выпуск продукции на душу населения, начинается быстрое внедрение новой техники. Развитие первоначально охватывает небольшую группу отраслей промышленности (лидирующее звено) и лишь позднее распространяется на экономику в целом. Для того чтобы рост стал автоматическим, самоподдерживающимся, необходимы, во-первых, резкое увеличение доли инвестиций в национальном доходе (с 5 до как минимум 10%); во-вторых, стремительное развитие одной либо нескольких отраслей промышленности и, в-третьих, победа сторонников модернизации экономики над защитниками традиционного общества. Все это должно обеспечить распространение первоначального импульса роста на всю социально-экономическую систему.

Период движения к зрелости (индустриальное общество) характеризуется У. Ростоу как длительный этап технического прогресса: развивается процесс урбанизации, повышается доля квалифицированного труда, руководство промышленностью сосредотачивается в руках квалифицированных управляющих — менеджеров. На пятой стадии (высокого массового потребления) осуществляется сдвиг от предложения к спросу, от производства к массовому потреблению товаров и услуг. В своей более поздней работе «Политика и стадии роста» (1971) У. Ростоу добавляет шестую стадию — поиска качества жизни, когда на первый план выдвигается духовное развитие человека.

Продолжительность стадий весьма различна. Наиболее длинной была первая стадия, и некоторые страны мира все еще пребывают на ней. Вторая стадия заняла в Западной Европе конец XVII – начало XVIII в. Третья стадия у Англии растянулась на два десятилетия после 1783 г. в результате роста текстильной промышленности; для Франции и США — на несколько десятилетий перед 1860 г.; для Германии — на третью четверть XIX в. под влиянием строительства железных дорог. Для России и Канады эта стадия на базе роста новых добывающих отраслей и сельского хозяйства занимала период перед 1914 г.; для Индии и Китая — после 1950 г. Рубежом четвертой стадии, согласно классификации Ростоу, послужили: для Англии — 1850 г., для США — 1900 г., для Германии и Франции — 1910 г., для Японии — 1940 г., для СССР и Канады — 1950 г. Наконец, пятая стадия рассматривалась Ростоу в 70-е гг. как достояние только США. Основу этой стадии

составили автомобильная промышленность, пригородное строительство, строительство дорог и особенно сфера услуг. Переход к этой стадии сопровождается сокращением рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве, перемещением власти от собственников к менеджерам, изменением ценностей и т.д.

Теория Ростоу помогает осмыслить ход экономического развития в разных регионах мира и его перспективы. В то же время в ней абсолютизируется один период развития — подготовка и развертывание промышленной революции и недооценивается постиндустриальный период социально-экономического развития, в котором находятся или в который вступают многие страны.

Теории единого индустриального и нового индустриального общества

Возникновение теории единого индустриального общества связано прежде всего с именем французского социолога Раймона Арона, который утверждал, что в ходе индустриализации разных стран образуется единое для них индустриальное общество, а советская и западная системы — это лишь его разновидности. Технический прогресс, по мнению другого автора теории единого индустриального общества — француза Эллюля, модифицирует не только применение экономических законов, но и сущность самих законов: ликвидируется ведущая роль собственности, экономическая власть переходит к крупным корпорациям, с помощью государства ликвидируются полюса богатства и нищеты.

Таким образом, идея о потере капиталистическими собственниками власти над воспроизводственным процессом, получившая развитие ранее в теории «революции управляющих», характерна и для теоретиков нового индустриального общества, утверждающих, что разрешение проблем индустриальной цивилизации перешло в руки управляющих — менеджеров. Причем, согласно Арону и другим сторонникам нового индустриального общества, структура современных корпораций не носит монополистического характера, ибо она ориентирована не только на извлечение прибыли, но и на выполнение целого ряда жизненно важных социальных функций. В качестве доказательства приводится ссылка на то, что растущие корпоративные доходы направляются на лучшее удовлетворение запросов потребителя, реконструкцию городов, защиту окружающей среды, развитие научных исследований и иные подобные цели.

Теория нового индустриального общества была описана американским экономистом Джоном Гэлбрейтом в ряде его работ, но прежде всего в книге «Новое индустриальное общество» (1967). Еще в 1957 г. в работе «Общество изобилия» Гэлбрейт стремился доказать, что применение сложной и все более совершенной техники ведет к внутреннему перерождению капитализма, насыщению рынка потребительскими товарами, хорошо организованной системе услуг и, как следствие этого, к стиранию прежних социальных контрастов. Вся экономическая система современного капитализма была представлена им как совокупность двух разнородных секторов — «планирующей системы» и «рыночной системы». К первой относится мир крупных корпораций, обладающих властью не только над ценами, издержками, технологией, но и над обществом и государством; ко второй — мелкие фирмы, исчезающее ремесло, сфера услуг и т.п., которые лишены власти, хотя и выступают средоточием непреходящих экономических, культурных, духовных и социальных ценностей. «Планирующая система» осуждается за стремление к безграничной экспансии и пренебрежению общественными интересами как источник неустойчивости и обострения противоречий. Какие выводы можно сделать из теории Арона и особенно Гэлбрейта для мировой экономики? Предлагается серия частных реформ, которые бы вывели государство из-под власти «планирующей системы», поставили его на службу немонополизированному сектору, обеспечили конкурентоспособность и рост покупательской способности «рыночной системы».

Теории постиндустриального общества

Первой по праву должна быть названа концепция постиндустриального общества американского социолога Даниела Белла, в которой ставится вопрос о экономических особенностях общества после завершения индустриализации.

Постиндустриальное общество характеризуется, по мнению Белла, пятью признаками: 1) переходом экономики от производства товаров к производству услуг; 2) преобладанием среди занятых работников профессиональных специалистов и техников; 3) ведущей ролью теоретического знания; 4) ориентацией технико-экономической среды на контроль над технологией; 5) обеспечением процесса принятия решений новой «интеллектуальной технологией». Выход из кризиса «индустриализма» Белл видит как

в развитии «постиндустриальных тенденций», так и в преодолении разрыва культуры с религией.

Другим вариантом идей о постиндустриальном обществе является теория супериндустриализма, выдвинутая американским социологом и футурологом Алвином Тоффлером в книге «Третья волна» (1980). Автор стремится объяснить все сложные и разнородные процессы перемен, переживаемые современным обществом, крушением индустриализма и нарождением «новой цивилизации». Подобный переход он объясняет теорией последовательной смены «волн перемен», накатывающихся в процессе исторического развития. Около десяти тысяч лет назад началась «аграрная волна цивилизации», затем с конца XVII в. в Европе разразилась промышленная революция, которая привела ко второй великой волне «планетарных перемен» и утверждению индустриальной цивилизации, а с начала 60-х гг. XX в. началось приближение «третьей волны».

В области социальной психологии и образа жизни общество «третьей волны» означает переход от «индустриального индивида, ориентированного на производство и потребление», к «новой личности, ориентированной на духовные ценности и творчество». Вместо культа денег, отношения господства и подчинения — отношения взаимопонимания и взаимопомощи; вместо жесткой дисциплины труда в рамках огромных организаций — добровольный труд в малых организациях и на дому, по скользящему графику; вместо разрушения природы, расточительства невосполнимых ресурсов — ориентации на сотрудничество с природой, на возобновляемые источники энергии; вместо роста ради самого роста — ограниченный сбалансированный рост.

2.2. Теории единой цивилизации и столкновения цивилизаций

После окончания «холодной войны» и распада Советского Союза закончилось политическое разделение мира на три блока: коммунистический (социалистический), противостоящий ему западный (антикоммунистический) и неприсоединившихся (нейтральных) стран. Подобное политическое разделение мира во многом определяло социально-экономическое деление на страны с социалистической экономикой (так называемые коммунистические страны), с развитой рыночной экономикой (так называемые капиталистические страны) и развивающиеся страны с ры-

ночной экономикой (так называемые страны третьего мира). Сейчас оно превратилось в разделение на страны развитые, развивающиеся и с переходной экономикой (см. 1.3). Однако часть развивающихся стран (из подгруппы новых индустриальных стран) переходит в группу развитых стран, а государства с переходной экономикой со временем перейдут частично в группу развитых, частично — в группу развивающихся стран.

Как будет выглядеть типология стран мира в будущем? Попытки ответа на этот вопрос есть в теориях единой цивилизации и столкновения цивилизаций.

Теория единой цивилизации

В основе социокультурной теории единой цивилизации лежит либеральная идея о постепенном движении всех стран мира к единому политическому, социальному и экономическому строю — либеральной демократии. По мнению современных сторонников этой теории, подобный строй уже достигнут на Западе, а когда его достигнут остальные страны мира по мере их либерализации, то мир превратится в единое общество и поэтому наступит как бы «конец истории», как выразился один из наиболее известных авторов этой теории, американец японского происхождения Фрэнсис Фукуяма.

Теория единой цивилизации обращает внимание на все более могучие силы, которые объединяют страны мира в единое сообщество, усиливают их взаимозависимость, стирают границы между ними. Это силы интернационализации экономики, перерастающие в ее глобализацию и проявляющиеся прежде всего через ее транснационализацию и интеграцию (см. 3.4 и 3.5). В результате подобной модернизации черты современного индустриального и постиндустриального общества, которые впервые проявились на Западе (см. 3.1), становятся чертами, присущими и остальным странам мира.

Одновременно теория единой цивилизации предполагает, что модернизация идентична вестернизации (т.е. копированию западной культуры другими странами). Однако опыт России и Японии в предыдущие века и стран Восточной и Юго-Восточной Азии в XX в. говорит о том, что модернизация может идти без вестернизации и страны в ходе ее могут сохранять свою принадлежность к другой, не западной цивилизации. В первую очередь это относится к культуре, но и в экономике может сохраняться самобытность, как, например, в Японии. Хотя теория единой цивилизации признает важность в политической и экономической жизни религии и национализма, которые и порождают социокультурные различия между странами, однако предполагает, что по мере укрепления либерализма они перестанут быть ему помехой.

Теория столкновения цивилизаций

Американский профессор Сэмуэл Хантингтон указывает на то, что после «холодной войны» политический и культурный мир становится все более многополярным и включает восемь главных цивилизаций: западную, исламскую, индуистскую, китайскую, японскую, православную, африканскую и латиноамериканскую. В последнее время, согласно этой теории, в мире и мировой экономике уменьшается роль Запада, возрастает значение азиатских цивилизаций; связи усиливаются прежде всего внутри разных цивилизаций, тяготея к ключевым, главным странам этих цивилизаций. В результате будущий мир, по Хантингтону, — это не единая цивилизация, а набор разных цивилизаций, между которыми есть много общего, но немало и различий, которые не стираются.

Будучи социокультурной, теория столкновения цивилизаций имеет дело прежде всего с культурными и политическими аспектами. Тем не менее из нее вытекают достаточно важные экономические выводы. Так, постепенно уменьшается доминирование в мировой экономике западных стран — в середине XX в. на Западную Европу, Северную Америку, Австралию и Океанию приходилось около 2/3 мирового ВВП, а в конце XX в. — менее 1/2. Одновременно быстро растет удельный вес в мировой экономике азиатских стран — с 1/8 до 1/3.

Важный вывод, к которому приводит теория столкновения цивилизаций, — усиление многополярного мира, причем не только политического, но и экономического. Вышеупомянутое уменьшение роли Запада в мировой экономике и начавшееся в последние два десятилетия снижение веса бывших советских республик идут параллельно с быстрым усилением роли Китая и других стран Восточной и Юго-Восточной Азии, начавшимся усилением роли Латинской Америки и возможным — Южной Азии. Вероятно, экономическая мощь будет распределена в мире более равномерно, чем сейчас.

Кроме того, внутри каждой цивилизации выделяются ключевые страны (кроме исламской цивилизации, где нет ярко выражен-

ных одной — трех ключевых стран). Из теории Хантингтона можно сделать вывод, что эти ключевые страны возглавят или уже давно возглавили цивилизации (в случаях с Японией и Китаем вся цивилизация состоит из одной страны), став их ведущими не только политическими и культурными, но и экономическими державами.

Другой вывод — прочность, устойчивость экономических связей между странами и внутри интеграционных объединений во многом зависит от того, принадлежат они к одной или разным цивилизациям, а если к разным, то насколько совместимы эти цивилизации (по Хантингтону, например, православная цивилизация более дружественна к западной, индуистской и китайской, чем к исламской или японской). Успешная интеграция внутри ЕС во многом базируется на принадлежности почти всех его участников к одной цивилизации (хотя один нынешний участник — Греция и один будущий участник — Кипр относятся к православной цивилизации, но они невелики и цивилизация, к которой они принадлежат, высокосовместима с западной), а интеграция в рамках НАФТА и планы ее постепенного расширения на всю Америку опираются опять же на совместимость двух христианских цивилизаций: западной и латиноамериканской. Быстро идущая переориентация многих стран Восточной и Юго-Восточной Азии на Китай как главного экономического партнера стимулируется не только стремительно усиливающейся экономической мощью Китая, но и тем, что в ряде этих стран велико общее с ним социокультурное прошлое (Вьетнам, Корея), в некоторых из них огромная часть экономической жизни находится в руках китайского этнического меньшинства (Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины), а некоторые населены почти только китайцами (Сингапур, Тайвань, Макао). С этой точки зрения у Китая больше шансов быть ведущей державой в этом регионе, чем у Японии, которая хотя и является цивилизацией, высокосовместимой с китайской, но не имеет таких социокультурных связей в регионе, как Китай.

Теория упадка империй

В своей книге «Возвышение и упадок великих держав» американец Пол Кеннеди объясняет падение великих держав прошлого их экономическим перенапряжением: в империях тратятся на их содержание огромные суммы (особенно на военные расходы), которые в конечном счете отвлекаются из экономики, что ведет империи к экономическому упадку.

Выводы

1. Современная экономическая мысль (как отечественная, так и зарубежная) не смогла пока создать единой теории стадий развития мирового хозяйства (мировой цивилизации).

2. Отдельные удачные эксперименты и поиски в этом направлении завершились разработками и публикациями У. Ростоу (теория стадий роста), Дж.К. Гэлбрейта (новое индустриальное общество), Д. Белла (постиндустриальное общество), А. Тоффлера (супериндустриальное общество).

3. Характерной чертой и общим недостатком всех этих теорий является принцип технологического детерминизма, часто рассматриваемый как единственный и главный постулат и двигатель всего процесса развития. Другой крен — подмена перечислением социально-психологических критериев перемен социальных отношений.

4. В целом мировая экономическая мысль за счет указанных теорий обогатилась идеей трехстадийности на макроуровне в масштабах всей планеты (аграрная волна — индустриальная волна — постиндустриальная волна) и «пятистадийности» Ростоу, показывающей для любой отдельно взятой страны (в прошлом, настоящем и будущем) обязательное прохождение всех этапов развития (от неразвитой к развитой).

5. В основе социокультурной теории единой цивилизации лежит идея о постепенном движении всех стран мира к единому политическому, социальному и экономическому строю — либеральной демократии, т.е. такому строю, который уже достигнут на Западе. По данной теории модернизация общества всюду аналогична его вестернизации, т.е. копированию западной культуры другими странами.

6. Теория столкновения цивилизаций строится на идее, что мир становится все более многополярным и состоит из восьми главных цивилизаций: западной, исламской, индуистской, китайской, японской, православной, африканской, латиноамериканской, а их идущая модернизация не идентична вестернизации.

Термины и понятия

Стадии экономического роста
Индустриальное общество
Новое индустриальное общество
Постиндустриальное общество
Супериндустриальное общество
Теория единой цивилизации
Вестернизация
Теория столкновения цивилизаций

Вопросы для самопроверки

1. Почему все страны, вступающие на путь экономического развития, обязательно должны пройти все шесть стадий экономического роста? Что будет, если одна из стадий выпадет из процесса развития?
2. Почему постиндустриальное общество неизбежно должно прийти на смену индустриальному?
3. Как долго (в экономическом плане) может продлиться, на Ваш взгляд, волна супериндустриализма и почему?
4. Какие положения теории единой цивилизации кажутся Вам правильными, а какие — нет?
5. Согласны ли Вы с Хантингтоном в том, что православная цивилизация более совместима с западной, индуистской и китайской, чем с исламской или японской?

Глава 3. Тенденции развития мирового хозяйства в конце XX в.

Анализ тенденций, которые появились в конце XX в., позволяет заглянуть в будущее, увидеть некоторые возможные черты грядущего XXI столетия, хотя и надо отдавать себе отчет в том, что предвидение — это область, где делается больше всего ошибок.

3.1. Постиндустриализация как основная тенденция в современной мировой экономике

Начавшаяся в середине XX в. в развитых странах постиндустриализация набирает силу и, вероятно, будет оставаться главной тенденцией в мировой экономике начала XXI в., распространяясь на все страны. Постиндустриализацией называется переход от индустриального общества к постиндустриальному.

Основная часть истории человечества приходится на доиндустриальное (традиционное) общество, для которого характерно преобладание первичного сектора в экономике (сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство). Первичный сектор до сих пор доминирует в экономике многих наименее развитых стран.

Процесс активной индустриализации, начавшийся в XVIII в., закончился в развитых странах примерно в первой половине XX в., в большинстве постсоциалистических и некоторых развивающихся странах — ближе к концу XX в. Главным сектором индустриальной экономики стал вторичный (промышленность и строительство).

Сущность постиндустриализации

Хотя во многих развивающихся странах еще продолжается активная индустриализация, для современного мира характерно быстрое увеличение доли третичного сектора (услуг) в экономике. Так, в России в третичном секторе уже работает более половины всех занятых, а численность занятых во вторичном секторе перестала расти еще в 70–80-е гг. (в 90-е гг. она даже сокращалась). В США в третичном секторе занято 75% работающих.

Причем быстрый рост этого сектора происходит прежде всего за счет науки и научного обслуживания, образования, культуры

и искусства, здравоохранения и физической культуры, жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания, социального обеспечения, индустрии отдыха. В России в этих отраслях (у нас они часто называются научными и социально-культурными отраслями) занято уже 1/2 работающих (в 1970 г. — около 1/5). Общим для данной группы отраслей третичного сектора является то, что по сравнению со многими другими отраслями сферы услуг (транспорт и связь, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки, кредитование, финансы и страхование) они больше ориентированы на производство и распространение знаний и обслуживание людей, чем на обслуживание отраслей материального производства. Крупными отраслями сферы услуг остаются и те, что традиционно ориентировались преимущественно на обслуживание людей — это торговля и общественное питание, государственное управление (включая «силовые» ведомства).

В доиндустриальном (традиционном) обществе главным экономическим ресурсом были природные ресурсы, прежде всего сельскохозяйственные угодья (земля). Экономические отношения строились в основном вокруг владения землей и ее обработки. В индустриальном обществе главным ресурсом стал капитал, как в реальной форме (средства производства), так и в денежной. Экономические отношения здесь строятся во многом на базе владения и использования этого капитала.

В постиндустриальном обществе основными ресурсами становятся знания и труд. Экономические отношения во многом определяются способностями вырабатывать и использовать новые знания. Отсюда огромное внимание к производству знаний (науке) и носителям этих знаний (высокообразованной, творческой и физически здоровой рабочей силе). Интеллектуальное развитие общества становится необычно важной предпосылкой хозяйственной жизни, а сама эта жизнь во многом определяется постоянными нововведениями (инновациями). Повышенное внимание к знаниям, информации приводит к тому, что постиндустриальное общество часто называют информационным.

Особенности будущей экономики

Важнейшими чертами постиндустриальной экономики являются:

• *изменение структуры производства и потребления* (преимущественно за счет возрастания роли услуг). Так, в России уже в

начале 90-х гг. в структуре производства ВВП услуги стали преобладать над товарами, а в структуре потребительских расходов населения доля услуг сейчас составляет около 1/6 и имеет тенденцию к дальнейшему росту. Растет доля услуг и во внешнеторговом обороте: в России она возросла с 12% в начале 90-х гг. до 20% в конце 90-х гг. Одновременно идет изменение структуры секторов экономики, причем это изменение происходит не только внутри сферы услуг (см. выше), но и в сфере материального производства. Это прежде всего рост в первичном и вторичном секторах тех отраслей, которые относятся к наукоемким (в них доля расходов на НИОКР составляет не менее 3,5–4% от объема продаж, а доля занятых в НИОКР — не менее 2,5–3% от всех занятых в отрасли). Увеличивается и доля их продукции в мировой торговле;

• *рост уровня образования*, прежде всего за счет послешкольного. В середине 90-х гг. доля молодых людей в возрасте от 20 до 24 лет, охваченных этим образованием, составляла в наименее развитых странах несколько процентов, в развитых — десятки процентов (в Японии — 30%, Германии — 36%). В некоторых бывших советских республиках этот показатель доходит до 42–46% (в России, Украине, Белоруссии, Казахстане), ставя эти страны на весьма высокое место в мире по охвату молодого поколения высшим и средним профессиональным образованием. Однако первое место, бесспорно, делят США и Канада (в США — более 80%). В результате население, в том числе работающее, имеет все более высокий уровень образования. Так, в России 52% работающих имеют высшее (включая незаконченное высшее) и среднее профессиональное образование, и этот показатель продолжает расти. В большинстве стран мира это ведет к росту доходов образованной части населения, так как высокий уровень образования обычно обеспечивает высокую квалификацию и соответственно высокую заработную плату. В США работник с высшим образованием имеет доходы почти в три раза выше, чем работник с незаконченным средним образованием;

• *новое отношение к труду*. Для высококвалифицированных работников характерны творческое отношение к труду и высокие требования к человеческим отношениям на работе. Нередко для них это важнее, чем чисто материальные стимулы, тем более что в развитых странах заработная плата квалифицированных работников уже давно обеспечивает им удовлетворение повседневных нужд (полноценное питание, жилье, транспорт, медицинское об-

служивание, отдых и т.д.). Иначе говоря, они стремятся к тому, чтобы работа была не только высокооплачиваемой, но и интересной, а обстановка на работе — демократической и гуманной. Это часто совпадает со стремлением их работодателей получать более высокую отдачу от своих главных и все более дорогих экономических ресурсов (удельный вес затрат на оплату труда и НИОКР в издержках производства возрастает). В результате идет переход к такой системе трудовых отношений, которая называется трудовой демократией. Она основана на идее соучастия каждого работника в капитале компании, ее прибылях, ее управлении. Так, соучастие в управлении идет через представителей трудового коллектива в руководящих органах компании, регулярное распространение в трудовом коллективе информации о положении компании, широкую автономию подразделений компании;

• *повышенное внимание к окружающей среде*, прежде всего через переход к устойчивому развитию. Постиндустриальное общество стремится перейти к такому экономическому росту, который опирался бы не на природные ресурсы, а прежде всего на использование знаний и трудовых ресурсов. Это снижает нагрузку на природу и сохраняет ее для будущих поколений. Обычно меньшую нагрузку на окружающую среду оказывают наукоемкие отрасли сферы материального производства. Следствием этого является постепенное оздоровление окружающей среды в развитых странах. Однако в новых индустриальных странах, Китае и других государствах, где идет активная индустриализация, нагрузка на природные ресурсы возрастает, экологическая ситуация ухудшается (см. 14.5);

• *гуманизация (социализация) экономики*. Создав в ходе индустриализации огромные производственные мощности в материальной сфере, современное общество теперь вкладывает средства в развитие ставших главными для него экономических ресурсов — знания и особенно человека. Основным объектом приложения инвестиций, а также расходов бюджета становятся социально-культурные отрасли. Так, если в нашей стране в годы довоенных пятилеток в эти отрасли направлялось около 30% всех капиталовложений, то в 60-е гг. — более 1/3 и в 90-е гг. — около 40%. Образно говоря, главными становятся вложения в человеческий, а не в основной и оборотный капитал;

• *информатизация общества*. Если знания (информация) приобретают все большую силу, то вложения в получение и применение их становятся все более эффективными (прибыльными),

спрос на них быстро растет. В результате в современной экономике постоянно увеличивается численность производителей знаний (занятых в науке и научном обслуживании), их распространителей (информационных сетей, учебных заведений, инновационных фирм) и потребителей (все общество). Благодаря развитию современных средств связи, электроники современное потребление информации облегчается, становясь доступным рядовым потребителям. Общество становится все более насыщенным знаниями и тягой к ним, превращаясь в информационное, компьютеризированное общество;

• *ренессанс малого бизнеса*. Быстрое обесценение старых знаний и еще более быстрое распространение новых, высокий уровень доходов значительной части общества ведут к быстрому обновлению и высокой дифференциации выпускаемой продукции. Засилье стандартизированной массовой продукции, характерное для индустриального общества, ослабевает, так как высокообразованный зажиточный покупатель требует все более приспособленной к его вкусам продукции, а современная экономика позволяет это делать лучше. В этих условиях более жизнеспособными становятся малые предприятия, причем не только в сфере услуг, но и в сфере материального производства. К тому же в обществе, где главные лимитирующие ресурсы — знания и труд, а не земля и капитал, квалифицированные и предприимчивые люди имеют больше шансов на ведение собственного бизнеса. Отчасти это относится и к предприятиям среднего размера. В результате доля малых и средних предприятий в ВВП ведущих развитых стран превышает 50% (в России — пока около 10%). Малый бизнес играет заметную роль и в международных экономических отношениях. Примером может быть так называемая неорганизованная внешняя торговля, достигающая в российском импорте около 20 млрд долл. в год и во многом обеспечиваемая «челноками», т.е. индивидуальными и мелкими предпринимателями;

• *глобализация*. Современные средства транспорта и связи делают любую страну потенциально более доступной для иностранных товаров и услуг и факторов производства (экономических ресурсов). Хотя на большей части земного шара и сохраняются существенные барьеры на пути движения иностранной продукции, иностранного капитала, рабочей силы, знаний и предпринимательства, в конце XX в. они ниже, чем в середине века (правда, в начале века они также были невысоки). Продолжающееся углубление международного разделения труда увеличивает потреб-

ности почти всех стран в вывозе и ввозе продукции (товаров и услуг) и факторов производства. В результате для заметного числа компаний мир стал единым рынком, для многих фирм им стал их регион земного шара, для еще большего числа компаний экспорт и импорт продукции и факторов производства стал не эпизодической, а систематической операцией. Национальные экономики все теснее переплетаются (прежде всего на региональном уровне) и мировое хозяйство становится все более единым комплексом. В этом заключается экономическая суть глобализации, не говоря о ее политических и социокультурных аспектах.

Проблемы постиндустриализации

Несмотря на то, что переход от индустриального к постиндустриальному обществу идет эволюционно, он, тем не менее, порождает серьезные конфликты внутри стран. Это усиление структурной и квалификационной безработицы, порожденное падающим или стагнирующим спросом на продукцию многих отраслей сферы материального производства (особенно на сырье и материалы) и на малоквалифицированную рабочую силу в большинстве отраслей, включая сферу услуг. Нарастают противоречия между той частью постиндустриального общества, которая обладает знаниями и образованием, и той частью, которая малоквалифицированна.

В России переход к постиндустриальному обществу осложняется экономическим кризисом, который привел не только к чрезмерному сокращению производства во многих отраслях первичного и вторичного секторов, но и к ухудшению состояния таких отраслей третичного сектора, как наука и научное обслуживание, здравоохранение и физическая культура, жилищно-коммунальное хозяйство, социальное обеспечение. В результате Россия по некоторым показателям не продвигается вперед к постиндустриальному обществу, а отдаляется от него. В то же время по другим показателям (образование, компьютеризация) продвижение вперед продолжается.

Воздействие постиндустриализации на мировое хозяйство

Постиндустриализация ведет к глубоким изменениям не только внутри отдельных стран, но и в мировом хозяйстве, в частности:

- изменяется структура производства и потребления мирового ВВП, постепенно сдвигаясь в сторону сферы услуг, которая в 80-е гг. росла темпами, составлявшими 3,4% в год, а в 90-е гг. — 2,6% (весь мировой ВВП соответственно 3,1 и 2,0%), в результате чего доля сферы услуг возросла с 53 до 63% в мировом ВВП;
- все больший упор развитые страны делают на использование знаний, трудовых, а не природных ресурсов; переход на наукоемкие технологии замедляет спрос этих стран на природные ресурсы. Продолжается снижение в мировой торговле доли продукции сельского хозяйства и добывающей промышленности (хотя доля энергоресурсов в отдельные периоды повышалась). В 1937 г. на эту продукцию приходился 61% мирового экспорта товаров, в 1960 г. — 45%, в 1996 г. — 23% (остальное составляли изделия обрабатывающей промышленности, т.е. готовые изделия);
- быстро растет международная торговля знаниями (международная передача технологии). Так, у США, крупнейшего в мире экспортера знаний, экспорт товаров за 1989–1996 гг. вырос в 1,8 раза, экспорт услуг — в 1,8 раза (со 128 до 235 млрд долл.), а такая составная часть экспорта услуг, как поступления от продажи патентов, лицензий и авторских прав, возросла в 2,2 раза (с 14 до 30 млрд долл.) и одновременно в 3 раза возрос их импорт (с 2,5 до 7,5 млрд долл.);
- обилие и доступность экономической информации в сочетании с удешевлением средств связи и транспорта стало мощным стимулом для международного движения капитала. Так, ТНК, располагая свежей информацией о положении дел во всех странах мира, имеют возможность создавать в них свои филиалы, а современная связь позволяет этим филиалам посылать свою отчетность в штаб-квартиры ТНК даже ежедневно, если это необходимо.

3.2. Попытки преодоления разрыва в уровнях развития

Разрыв в уровнях социально-экономического развития между странами и территориями мира наблюдается на протяжении всей истории человечества.

Понятие разрыва в уровнях развития

Пять тысяч лет тому назад, когда на территории современной России ее обитатели занимались преимущественно охотой и рыболовством, в Шумере и Египте уже существовали орошаемое земледелие и развитое животноводство, изготавливались самые разнообразные орудия труда, была письменность. Наследовавшие этим цивилизациям Греция и Рим, древние Вавилон, Иран,

Индия, Китай также демонстрировали более высокий уровень социально-экономического развития по сравнению с остальными регионами мира. В средние века уровень развития Китая и других восточных цивилизаций превосходил уровень развития Европы и России. Наконец, в наше время сравнительно небольшая группа развитых стран (около 30) существенно превышает по уровню социально-экономического развития остальные полторы сотни стран мира. Таким образом, разрыв в уровнях социально-экономического развития — это прежде всего разница в уровнях развития между развитыми странами и всеми остальными странами (хотя и внутри группы развитых стран разрыв доходит до двух с лишним раз, например, между США и Грецией, если судить по их ВВП на душу населения).

Вероятно, разрыв в уровнях социально-экономического развития между странами и регионами мира будет существовать и в будущем. Если до сих пор в средних и крупных по размеру странах сохраняется (а по прогнозам, будет сохраняться и далее) сильный разрыв в уровнях развития между областями, штатами, землями, то тем более он будет существовать между странами мира.

Размеры разрыва в уровнях развития

Нынешняя картина в уровнях социально-экономического развития, если судить только по одному показателю — размеру ВВП/ВНП на душу населения — такова. В 1997 г. среднемировое производство ВНП на душу населения составило 5130 долл., в том числе в 25 странах — лидерах по этому показателю его величина в среднем достигла 25 700 долл., а средневзвешенный показатель для всех остальных стран (это почти все развивающиеся и постсоциалистические страны) равнялся 1250 долл., т.е. страны — лидеры опережали остальной мир по этому показателю почти в 21 раз. Если пересчитать производство ВНП на душу населения по ППС, то среднемировой показатель составит 6330 долл., в странах — лидерах — 22 770 долл., а в остальных странах — 3230 долл., т.е. разрыв уменьшится до 7 раз.

Таким образом, разрыв хотя и велик, но в реальной жизни он меньше, чем следует из обменных курсов, так как в ряде развитых стран они завышены (прежде всего в Японии, Германии, Франции), а в большинстве остальных стран мира, наоборот, занижены (в Китае и Индии, например, в 4 раза). Еще меньше этот разрыв будет, если оценивать его по индексу человеческого развития:

между первыми пятью странами по этому показателю и последними пятью он составляет 5 раз, так как разница между ними в продолжительности жизни и охвате образованием населения меньше, чем по ВВП/ВНП на душу населения. Ведь между наиболее богатой страной мира — Люксембургом (34 460 долл. на душу населения) и наиболее бедной страной — Эфиопией (510 долл. на душу населения) разрыв по этому показателю составляет, как нетрудно убедиться, почти 68 раз.

Состав лидирующих и отстающих по уровню социально-экономического развития стран медленно, но меняется. С одной стороны, одна из наиболее развитых стран мира в древности и средневековье, Индия, сейчас является фактически одной из наименее развитых стран (из-за ее гигантских размеров Индию не включают в эту группу стран, хотя ее бывшая часть — Бангладеш, уровень развития которой сейчас близок к Индии, включена в эту подгруппу). С другой стороны, Северная Америка, Австралия и Новая Зеландия, несколько сотен лет назад являвшиеся одними из наиболее отсталых регионов мира, сейчас относятся к наиболее передовым.

Ускорение процессов уменьшения/увеличения разрыва в уровнях развития

Превращение из отсталой в развитую страну сейчас идет быстрее, чем раньше. Так, Японии для этого понадобилось около 70–100 лет (с 60-х гг. XIX в. по 30-е гг. и окончательно в 60-е гг. XX в., когда ее приняли в ОЭСР), а Южной Корее — около 40–50 — лет (с начала 50-х гг. до 90-х гг. текущего столетия, когда Республика Корея вступила в ОЭСР). Правда, и обратный процесс идет также быстро: в России за 90-е гг. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности сократился почти в 2 раза — с 6930 долл. в конце 80-х гг. до примерно 3800 долл. в 1998 г. (по более современным оценкам Госкомстата России, — с 12 000 до 6700 долл.).

Интенсификация процессов уменьшения/увеличения разрыва в уровнях развития произошла за счет ускорения темпов роста экономики в расчете на душу населения в последние 100–200 лет. На протяжении почти всей истории человечества рост экономики едва превышал рост населения. Однако в последние столетия он стал ускоряться. Среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения ныне развитых стран составляли в XVIII в. около 0,3–

0,6%, в XIX и начале XX в. они достигли (в отдельные десятилетия) 1,7%, а затем упали в результате двух мировых войн и кризиса 30-х гг., но во второй половине XX в. вновь возросли до 2,6% (пик был достигнут в 60-е гг.). В этом историческом «рывке» наряду с европейскими государствами приняли участие и неевропейские страны, которые в первой половине XIX в. еще были феодальными (Россия, Япония) или странами переселенческого капитализма (Северная Америка, Австралия и Новая Зеландия, Южная Африка, затем Израиль).

Остальные страны мира оказались на долгое время в основном в стороне от этой зоны ускорения экономического роста. У большинства из этих стран, ныне называемых развивающимися, темпы экономического роста в расчете на душу населения в начале XIX в. были почти нулевыми или отрицательными, к концу XIX в. они увеличились до 0,1–0,2% в год, в начале XX в. достигли 1% и во второй половине его колебались от 0,1 до 2,8%.

Таблица 3.1. **Среднегодовые темпы прироста ВВП в мире (в скобках — на душу населения)**

Страны, регионы	1980–1989 гг.	1990–1999 гг.*
Развитые	2,9(2,2)	2,3(1,6)
В том числе:		
США	2,7(1,8)	2,2(1,2)
ЕС	2,2(2,0)	2,0(1,7)
Япония	3,8(3,1)	1,8(1,5)
Развивающиеся (включая Китай и Вьетнам)	4,3(1,9)	5,7(3,7)
В том числе:		
Африка	2,6(–0,3)	2,9(0,4)
Латинская Америка	2,2(0,0)	3,4(1,6)
Западная Азия	2,2(–1,2)	4,0(0,8)
Остальная Азия	7,0(5,1)	7,5(5,8)
В том числе:		
Китай	9,5	11,9**
Индия	6,0	5,9**
С переходной экономикой (включая СНГ, Центральную и Восточную Европу)	2,9(2,2)	–3,2(–3,3)
Мир в целом	3,3	3,2

* Прогноз

** 1990–1997 гг.

Источник: IMF. World Economic Outlook. May 1998. Wash., 1998. P. 145–153; The World Bank. World Development Report 1998. Wash., 1998. P. 210.

В результате тот сравнительно небольшой разрыв в уровнях социально-экономического развития, который существовал между Европой и остальным миром еще 200 лет тому назад, превратился в огромный разрыв между развитыми и развивающимися странами. Разница между ними в объеме ВВП/ВНП на душу населения по ППС почти отсутствовала в 1750 г., но в 1860 г. уже составляла почти 2 раза, в 1950 г. достигла 5,8 раз и в 1996 г. равнялась примерно 6,6 раза. В табл. 3.1 приведены данные, характеризующие темпы прироста ВВП по странам и регионам.

Успехи и неудачи в преодолении разрыва

В конце XX в. разрыв между развитыми и развивающимися странами, если исходить из темпов роста ВВП в расчете на душу населения, в целом не увеличивается (хотя в одних регионах отставание возрастает, например, в Африке, а в других — оно сокращается, например, в Юго-Восточной и Южной Азии) и даже имеет тенденцию к сокращению. Это подтверждается уменьшением разрыва между развитыми и развивающимися странами по другим показателям: продолжительности предстоящей жизни, грамотности взрослого населения, потребления калорий, детской смертности.

Однако это происходит преимущественно за счет очень быстрого прогресса в подгруппе новых индустриальных стран (в том числе потенциальных). В то же время для наименее развитых стран характерным остается дальнейшее увеличение их отставания от развитых государств (по объему ВВП на душу населения, потреблению калорий, детской смертности). В этих странах в 80–90-е гг. фактически происходила экономическая катастрофа (стимулированная жестокой засухой в странах южнее Сахары), выразившаяся в долговременном падении темпов экономического роста ниже темпов прироста населения, и которая, судя по некоторому ускорению темпов экономического роста в конце 90-х гг., уже заканчивается.

Что касается новых индустриальных стран, то некоторые из них продемонстрировали в течение длительного периода такие темпы экономического роста, которые ранее не наблюдались в мире. Превратившиеся сейчас в развитые страны Южная Корея и Сингапур имели в 1965–1980 гг. среднегодовые темпы роста ВВП в расчете на душу населения соответственно 7,3 и 8,3%, а в последующие полтора десятилетия — 8,2 и 6,1%. Путь, проложен-

ный Японией, был повторен ими с еще большей скоростью. На этот путь вступило и нынешнее поколение новых индустриальных стран Азии и Латинской Америки.

Экономический кризис конца 80-х — начала 90-х гг. в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы (трансформационный спад, связанный с началом радикальных экономических реформ) закончился, и большинство из этих стран имеет ощутимый рост ВВП на душу населения. Однако в большинстве стран — членов СНГ экономический кризис перерос в экономическую катастрофу — снижение ВВП по продолжительности и размерам достигло невиданных в современной истории масштабов.

Таким образом, высокие темпы экономического роста, характерные для последних десятилетий, дали возможность ряду стран ликвидировать свое отставание от развитых стран и стать членами этой группы. Однако этот путь был достаточно сложным и сопровождался срывами. Так, финансовый кризис 1997–1999 гг. затормозил экономический рост большинства новых индустриальных стран. Другим примером может быть Аргентина. В этой переселенческой стране уже в конце XIX в. размер национального дохода на душу населения был на уровне многих развитых стран, а в последующие три с лишним десятилетия темпы экономического роста в Аргентине оставались одними из самых высоких в мире. Тем не менее политическая и социальная нестабильность в стране на протяжении большей части послевоенного периода замедлила этот экономический рост, превратив его в экономический спад. Лишь в 90-е гг. в Аргентине возобновился быстрый экономический рост. Но к этому времени она уже отставала от всех развитых стран и фактически начинала вторую попытку догнать их.

Россия: попытки преодоления отсталости

В некоторых странах предпринималось много таких попыток. В России первая попытка была предпринята еще Петром I. Однако стремление догнать развитые страны без изменения социально-экономической системы принесло лишь частичный успех в начале XVIII в., а затем возникло отставание, которое особенно нарастало в первой половине XIX в. Вторая попытка была предпринята после реформы 1861 г., половинчатой и растянувшейся на четверть века, но так и не завершившейся переходом от традиционной (феодальной в случае России) системы к рыночной. Начавшийся с середины 1880-х гг. быстрый рост экономики, ставшей

уже преимущественно рыночной, составил в последующие тридцать лет в среднем 1,75% в год в расчете на душу населения (против 1,6% на Западе). В результате Россия медленно, но все же сокращала свое отставание от Запада по уровню развития. Мировая и гражданская войны, последовавшие за ними послевоенное восстановление и НЭП стали периодом еще одной системной реформы, но уже по переходу от рыночной к административно-командной экономике. Вслед за ней была предпринята третья попытка преодолеть разрыв в уровнях развития, но уже в рамках другой социально-экономической системы. Частично эта попытка удалась, так как стране тяжелейшими усилиями удалось добиться за 1928–1955 гг. (исключая 1941–1950 гг.) среднегодовых темпов прироста ВНП в расчете на душу населения в размере 4,1%. Однако последовавшее затем сокращение темпов экономического роста, упавших в 70–80-е гг. до уровня ниже, чем в развитых странах, не позволило до конца реализовать и эту попытку. «Перестройка» конца 80-х — начала 90-х гг. обратно в русло рыночной экономики создает предпосылки для новой попытки ликвидировать разрыв в уровнях развития между Россией и развитыми странами, однако, как и предыдущие «перестройки», это все периоды медленного или отрицательного экономического роста, лишь закладывающего предпосылки для возможного будущего рывка. Нынешняя «перестройка» особенно сильно сказалась на динамике экономического роста, снизив ВВП на душу населения на 45%. Таким образом, значительная часть будущих положительных темпов роста пойдет на простое восстановление «доперестроечного» уровня конца 80-х гг. В ряде других стран — членов СНГ размеры этой экономической катастрофы оказались еще больше, но в некоторых они были несколько меньше (Узбекистан, Белоруссия).

Менее драматичным и более коротким был спад, связанный с переходом к другой экономической системе (трансформационный спад), для большинства стран Центральной и Восточной Европы, которые уже начали восстанавливать или даже восстановили свой дореформенный экономический объем ВВП на душу населения.

Успехи Китая

Что касается азиатских стран с переходной экономикой, то в них (за исключением Монголии) никакого трансформационного спада не наблюдалось, а наоборот, во Вьетнаме и Китае быстрый

рост ВВП на душу населения произошел буквально в первый год системных реформ. Так, в Китае, где неплохие по мировым стандартам темпы прироста ВВП на душу населения наблюдались и в 50–60-е, а также 70-е гг. (3,8, 2,1 и 4,4% соответственно), экономический рост получил быстрое ускорение сразу после начала реформ (7,3% — в 80-е гг. и 10,4% — в 90-е гг.). В результате ВВП на душу населения в этой стране за 50–90-е гг. вырос в 12 раз, почти до 4000 долл. по паритету покупательной способности. Сохраняя подобную экономическую динамику, Китай имеет шансы приблизиться к развитым странам и затем, возможно, войти в их число.

Модели догоняющего развития

Экономическая стратегия, преследующая цель преодолеть отставание страны по уровню развития, называется догоняющим развитием. Широко известны две модели догоняющего развития: импортозамещающая и экспортоориентированная.

Базирующаяся фактически на меркантилистской теории, импортозамещающая модель в полном объеме сложилась вначале в послереволюционной России, затем в других социалистических государствах, а также в крупных странах Латинской Америки и Азии (Аргентине, Бразилии, Мексике, Индии, Пакистане). Частично этой модели придерживались в 30–40-е гг. и многие развитые страны.

Суть данной модели заключается в протекционизме по отношению к большинству отраслей национальной экономики, часто подкрепленном государственной монополией внешней торговли и неконвертируемостью национальной валюты. Протекционизм благоприятствует развитию импортозамещающих отраслей, монополия (полная или частичная) внешней торговли также ослабляет конкуренцию отечественным товарам со стороны иностранных, а неконвертируемость национальной валюты препятствует вывозу национального капитала, концентрируя его во внутренних капиталовложениях.

Данная модель способствует созданию многоотраслевой экономики, включая самые современные производства. Однако на практике сокращается лишь импорт потребительских товаров, а импорт инвестиционных товаров растет, увеличивается дефицит конвертируемой валюты и, главное, многие новые (и даже старые) отрасли национальной экономики оказываются неконкурентоспособными на мировом рынке, так как создавались или привыкли к «тепличным» условиям протекционизма.

Экспортоориентированная модель сложилась еще в прошлом веке в наиболее развитых странах (примером может быть пионер индустриализации и свободы внешней торговли — Великобритания). Апеллируя к Смиту и Рикардо, сторонники этой модели смогли ее реализовать и в других, в том числе отстающих, странах. Ориентация создаваемых отраслей преимущественно на внешний рынок с самого начала заставляла их поддерживать высокую конкурентоспособность, которая еще больше усиливалась, если страна имела небольшие (или нулевые) ввозные пошлины. Подобная экспортная ориентация могла сочетаться с активным привлечением к экспортному производству иностранного капитала, особенно если в стране были невысокие налоги, политическая и социальная стабильность и иностранному капиталу предоставлялись льготы. Однако во многих странах модель экспортоориентации включала и элементы импортозамещения, так как в ряде экспортоориентированных отраслей сохранялись высокие ввозные пошлины.

Успешное использование экспортоориентированной модели, точнее, одной из ее модификаций (ориентация на экспорт, но без свободы доступа конкурирующих товаров и капиталов на внутренний рынок) Японией, а затем Южной Кореей подтолкнуло Китай и другие крупные страны Азии и Латинской Америки применить эту модель у себя. Однако максимально ее использовали (причем скорее в чистом, а не в модифицированном виде) те новые индустриальные страны, средние и малые размеры которых с самого начала не позволяли им создавать многоотраслевую экономику. Прежде всего это относится к таким космополитическим городам-государствам, как Сингапур и Гонконг. Несмотря на проблемы, вытекающие из усиления их участия в мировой экономике, страны, использовавшие экспортоориентированную модель развития, продемонстрировали ее преимущества, выразившиеся прежде всего в их высоких темпах экономического развития.

Цикличность экономического роста

Попыткам преодолеть разрыв в уровнях социально-экономического развития препятствуют многие обстоятельства, и не в последнюю очередь — сохраняющаяся цикличность в темпах роста мировой экономики. Хотя за последние три десятилетия средне-

годовой темп роста ВВП мира составил 3,7% (в том числе 3,2% в 90-е гг.), он резко снижался в 1974–1975, 1989–1983, 1990–1991 и 1998–1999 гг. Последний мировой экономический кризис особенно сильно сказался на странах Восточной (кроме Китая) и Юго-Восточной Азии, а также на России и ряде других стран.

Подобные спады деловой активности не регулярны и отличаются по глубине падения ВВП и охвату стран. Глобализация мировой экономики делает их все более труднопредсказуемыми из-за того, что они могут зарождаться не только в Западной Европе и Северной Америке, как это было раньше, но и в других регионах мира (например, в Юго-Восточной Азии, как последний кризис) и уже оттуда распространяться. Попытки международных экономических организаций предотвратить мировые кризисы пока остаются малоэффективными, хотя их помощь в выходе из кризиса оказывается важной для многих стран.

3.3. Перегруппировка стран мира и изменение соотношения сил

Еще в середине XVIII в. ведущими по экономической мощи (если ее измерять объемами производства готовых изделий) были две крупные древние цивилизации: Китай и Индия. На них приходилось соответственно 1/3 и 1/4 продукции обрабатывающей продукции мира, тогда как на Запад — менее 1/5 (табл. 3.2).

Таблица 3.2. **Доля различных стран в мировом производстве готовых изделий, %**

Страны, регионы	1750 г.	1800 г.	1860 г.	1913 г.	1938 г.	1953 г.
Запад	18,2	23,3	53,7	81,6	78,6	74,6
Япония	3,8	3,5	2,6	2,7	5,2	2,9
Китай	32,8	33,3	19,7	3,6	3,1	2,3
Индия (включая Пакистан)	24,5	19,7	8,6	1,4	2,4	1,7
Россия (СССР) и страны Центральной и Восточной Европы	5,0	5,6	7,0	8,2	9,0	16,0
Прочие	15,7	14,6	8,4	2,5	1,7	2,5

Источник: Huntington S.P. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. London etc., 1998. P. 86.

К 1913 г. ситуация радикально изменилась: Китай и Индия выпускали соответственно 3,6 и 1,4% этой продукции, тогда как Запад — 81,6%. Доля России и стран Центральной и Восточной Европы также увеличилась за это время, хотя и не столь значительно (в 1,5 раза), достигнув 8,2%. Доля Японии продолжала колебаться в пределах 2,46–3,8%. Что касается остальных стран, т.е. развивающихся (без Китая и Индии), то их доля резко упала — с 15,7 до 2,5%.

За последующие сорок лет картина опять изменилась, и в 1953 г. она выглядела так: доля Запада сократилась до 74,6%, прежде всего за счет того, что в мировом производстве резко увеличилась доля СССР и его центрально- и восточноевропейских союзников. «Советское экономическое чудо» сделало СССР второй в мире державой по экономической мощи. Доля всех остальных стран по сравнению с 1913 г. мало изменилась.

Еще более радикальные изменения принесли последующие десятилетия, если судить о них на основе ВВП по паритету покупательной способности (табл. 3.3).

Таблица 3.3. **Результаты развития мировой экономики в 1950–1960 гг.**

Страны, регионы	ВВП по паритету покупательной способности, млрд долл. (в ценах 1993 г.)			Удельный вес в мировом ВВП, %	
	1950 г.	1996 г.	1996 г. / 1950 г. (раз)	1950 г.	1996 г.
С рыночной экономикой	4764	27 690	5,8	84,7	84,1
В том числе:					
развитые	3644	17 347	4,9	63,0	52,7
из них США	1754	6786	3,9	31,2	20,6
развивающиеся	1220	10 343	8,5	21,7	31,4
из них энергоэкспортеры	127	1234	9,7	2,3	3,7
Тропическая Африка	130	607	4,7	2,3	1,8
С переходной экономикой (бывшие социалистические страны)	857	5236	6,1	15,3	15,9
В том числе:					
КНР	150	3356	22,4	2,7	10,2
СССР — бывшие советские республики	410	897	2,2	7,3	2,7
из них Россия	249	585*	2,4	4,4	1,8*
Мир всего	5621	32 925	5,9	100,0	100,0

* По последней пересмотренной оценке Госкомстата России — примерно 1 трлн долл. и 3% (см.: *Иванов Ю.* О международных сопоставлениях ВВП // Вопросы экономики. 1999. № 3. С. 118).

Источник: *Илларионов В.* Основные тенденции развития мировой экономики во второй половине XX века // Вопросы экономики. 1997. С. 120.

В текущих ценах ВВП мира в 1998 г. оценивался примерно в 40 трлн долл. по паритету покупательной способности и в 30 трлн долл. — по официальным обменным курсам.

Позиции развитых стран

Эти страны оказались потесненными и во второй половине XX в. На протяжении большей части послевоенного времени группа развивающихся стран имела более высокие темпы прироста ВВП по сравнению с развитыми странами. Такие же темпы демонстрировала в целом и группа стран с переходной экономикой (ранее — социалистических): даже огромный спад производства в большинстве из них в 90-е гг. был перекрыт рекордными темпами прироста ВВП в Китае и Вьетнаме. В результате вес этих двух групп стран в мировой экономике вырос, а развитых стран — упал до 52,7% (по данным МВФ на 1998 г. — до 55%).

Не менее радикальные изменения произошли и внутри самой группы развитых стран. Высокие темпы экономического роста Японии в 50–70-е гг. увеличили долю этой страны в мировом ВВП до 7%, а не менее высокие темпы Южной Кореи, Сингапура, Тайваня превратили их в развитые страны. В группе развитых стран сложились как бы три полюса: Европейский союз (20% мирового ВВП по ППС), НАФТА (24%) и Япония (7%). У каждого члена этой триады есть своя экономическая периферия, которая ориентируется на экономические связи именно с этим экономическим центром. Для ЕС это остальные страны Европы и всего Средиземноморья, а также бывшие европейские колонии (в первую очередь это 69 стран АКТ — Азии, Карибского моря и Тихого океана, заключивших особые соглашения с ЕС). Для НАФТА это прежде всего все остальные страны Америки, для Японии — страны Восточной и Юго-Восточной Азии, но прекратившийся быстрый рост Японии усилил соперничество со стороны Китая за сферы влияния в этом регионе.

Группа развивающихся стран

Эта группа стран весьма заметно увеличила свой вес в мировой экономике — с 21,7 до 31,4% (по данным МВФ — до 28%). Очень высокие темпы экономического роста демонстрировали прежде всего новые индустриальные страны. Возможно, что в будущем в эту группу твердо войдут и такие огромные страны, как Бразилия и Индия, на которые уже сейчас приходится соответственно 3 и

4% мирового ВВП. В будущем увеличение экономической динамики этих гигантов может существенно изменить соотношение сил в мировой экономике. Но одновременно вот уже третье десятилетие ухудшается положение в мире наименее развитых стран, особенно стран Тропической Африки. Что касается другой подгруппы третьего мира — стран-энергоэкспортеров, то хотя они и увеличили свою долю в мировом ВВП, но перспективы их дальнейшего развития сильно зависят от того, как будут складываться мировые цены на энергоносители.

Страны с переходной экономикой

Драматично в 80–90-е гг. шли изменения в группе стран с переходной экономикой. Катастрофическое сокращение ВВП в странах — членах СНГ отбросило эту подгруппу стран настолько сильно назад, что даже оптимистический прогноз (высокие темпы роста в самом ближайшем будущем) предрекает им восстановление прежних позиций лишь примерно к 2010 г.

В подгруппе стран Центральной и Восточной Европы, включая Балтию, экономический рост начался уже в середине 90-х гг., и постепенно эти страны, вероятно, восстановят свои позиции в мировом хозяйстве, но уже как члены ЕС, куда войдет, по всей видимости, большинство из них.

Но наибольшие изменения, особенно в последние двадцать лет, претерпела экономическая мощь главной страны с переходной экономикой — Китая. За это время его доля в мировом ВВП возросла примерно в 3 раза, превысив 10% (по данным МВФ — 12%). Китай превратился во вторую по экономической мощи державу мира, обогнав в самом конце 80-х гг. СССР, а в середине 90-х гг. — и Японию. Не исключено, что к 2010 г. Китай выйдет на первое место в мире по объему ВВП.

Перспективы изменения соотношения сил в мировой экономике

В будущем экономическим центром мира может стать Восточная и Юго-Восточная Азия (Китай, Япония, Южная Корея, новые развитые и новые индустриальные страны), на которые уже сейчас приходится 30% мирового ВВП, т.е. больше, чем его производят в Европе или Северной Америке, причем роль экономического лидера здесь переходит от Японии к Китаю. Позиции этого региона усиливаются также из-за того, что он становится центром притяжения соседних регионов с потенциально высокими темпа-

ми роста — Южной Азии, Северной Америки, Латинской Америки, Австралии и Океании и, возможно, России. Этот огромный макрорегион мира называют Азиатско-Тихоокеанским. Вероятно, что в первые десятилетия XXI в. события, которые будут происходить здесь (а не в Европе и Северной Америке, как в XIX в.), *определят ход экономического развития мира.*

3.4. Интернационализация, глобализация и транснационализация хозяйственной жизни

Термин *«интернационализация хозяйственной жизни»* означает участие страны в мировом хозяйстве.

Уровень участия страны в мировой экономике

Уровень участия страны в мировом хозяйстве (уровень интернационализации национальной экономики) измеряется целым рядом показателей.

Прежде всего это показатели участия в мировой торговле. Так, часто подсчитывают экспортную квоту, т.е. отношение экспорта к ВВП страны. Этот показатель нельзя трактовать как долю экспорта во всем объеме ВВП, потому что экспорт учитывается по ценам экспортируемых товаров и услуг, а ВВП — только по добавленной стоимости. Тем не менее величина экспортной квоты говорит о важности экспорта для национальной экономики. Часто экспортную квоту исчисляют только по экспорту товаров (рассчитанная подобным образом экспортная квота для России в 1997 г. составила около 8,5%, если ВВП России переводить в доллары по ППС). Нередко также определяют импортную квоту, а иногда складывают экспорт и импорт и соотносят эту сумму с ВВП страны, называя полученную величину внешнеторговой квотой. По данным Всемирного банка, во второй половине 90-х гг. внешнеторговая квота составила у США 24%, Франции — 45, Южной Кореи — 67, Канады — 76, Бельгии — 137%, т.е. размер этой квоты коррелируется с размерами внутреннего рынка страны.

Из других относительных показателей интернационализации на базе внешней торговли нередко определяют долю импорта в розничном товарообороте, которая у России находится на уровне 40%. Наконец, иногда сопоставляют долю страны в мировом экспорте с ее долей в мировом ВВП по паритету покупательной

способности, чтобы определить, насколько активно страна участвует в международной торговле. У России этот показатель составляет 0,5 (1,6% : 3,0%), США — 0,7 (14% : 21%), Японии — 0,9 (8% : 9%).

Важны и абсолютные показатели интернационализации, например, стоимостной объем экспорта товаров и услуг на душу населения. У России он составляет около 700 долл., у США — свыше 3200 долл., у Китая — примерно 150 долл.

При анализе уровня участия страны в мировом хозяйстве необходимо обращаться не только к международной торговле, но и международному движению факторов производства. Так, показателями участия страны в международном движении капитала являются объем накопленных зарубежных капиталовложений в стране по отношению к ее ВВП, объем накопленных в стране иностранных инвестиций по отношению к ее ВВП, доля иностранного капитала в ежегодных инвестициях страны, объем внешнего долга страны по отношению к ее ВВП и объем платежей по обслуживанию этого долга по отношению к поступлениям от экспорта товаров и услуг.

Российские капиталовложения за рубежом большинством экономистов оцениваются в 200–300 млрд долл., что по отношению к нынешнему объему ВВП России (по ППС), равного примерно 1000 млрд долл., составляет 0,2–0,3 : 1. В свою очередь, объем накопленных капиталовложений в России составлял немногим более 20 млрд долл., т.е. соотношение с ВВП составляет 0,02 : 1. Для сравнения укажем, что у США эти соотношения составляют соответственно 0,6 : 1 и 0,7 : 1. В связи с небольшим объемом иностранного капитала в России его доля в ежегодных капиталовложениях в конце 90-х гг. составляет около 5% (если считать только иностранные прямые инвестиции).

Что касается внешнего долга, то по многим развивающимся странам он превышает объем их ВВП (для некоторых — многократно), у развитых стран он незначителен, а у России составляет на начало 1999 г. свыше 150 млрд долл., т.е. примерно 15% по отношению к ВВП (по паритету покупательной способности), и на его обслуживание в 1999 г. может уйти около 20% поступлений от экспорта товаров и услуг.

Показателями участия страны в международном движении других факторов производства могут быть доля иностранной рабочей силы в общей численности занятых или численность занятой за рубежом отечественной рабочей силы, доля иностранных

патентов и лицензий в общей численности зарегистрированных в стране патентов и лицензий, размеры экспорта и импорта технологии и управленческих услуг.

Хотя уровень интернационализации национальных экономик растет, этот процесс идет не прямолинейно. Так, уровень экспортной квоты, характерный для России и США в первые два десятилетия XX в., восстановился только в 70–80-е гг. До сих пор не достигнуто и вряд ли будет превзойдено существовавшее соотношение между вывозом капитала и внутренними капиталовложениями в ведущих странах Западной Европы (накануне Первой мировой войны Великобритания экспортировала капитала больше, чем инвестировала у себя дома). К тому же процесс интернационализации идет с различной скоростью в разных регионах мира. Вероятно, сейчас он наиболее интенсивен в наиболее динамичных регионах — Восточной и Юго-Восточной Азии.

Транснационализация хозяйственной деятельности

Уровень транснационализации национальных экономик растет во многом в результате деятельности транснациональных корпораций (ТНК), по-другому называемых многонациональными корпорациями, международными монополиями. К ним относят хозяйственные структуры, которые включают родительские компании и их зарубежные филиалы. Родительской (материнской) называют ту компанию, которая частично или полностью контролирует активы других компаний за рубежом, для чего обычно ей нужно владеть не менее 10% их уставного капитала. Подобные фирмы называют зарубежными филиалами ТНК и подразделяют на дочерние компании (в них родительская компания владеет более 50% уставного капитала), ассоциированные (от 10 до 50% уставного капитала) и отделения (не являются юридическими лицами).

В начале XX в. уже существовало немало ТНК. Однако массовым явлением, которое определяет ход экономического развития мира, ТНК становятся во второй половине XX в. К концу его насчитывается около 50 тыс. родительских компаний и примерно 300 тыс. зарубежных филиалов. Подавляющая часть родительских компаний размещается в развитых странах, намного меньше — в развивающихся, и незначительная часть — в странах с переходной экономикой (примерами могут быть «Лукойл», «Газпром», «АвтоВАЗ», «Ингосстрах» и другие российские ТНК). Их быстрому

росту способствуют быстрая интернационализация и либерализация хозяйственной жизни в большинстве стран мира, радикальные изменения в средствах связи и информации, позволяющие штаб-квартирам родительских компаний осуществлять повседневный контроль за хозяйственной жизнью своих зарубежных филиалов.

Несмотря на все более свободный доступ товаров на зарубежные рынки и широкие возможности выбора способов выхода на эти рынки (через внешнюю торговлю, передачу технологии), ТНК предпочитают прямые инвестиции. В этом случае они получают доступ к экономическим ресурсам (факторам производства) зарубежных стран, некоторые из которых иммобильны или маломобильны (природные ресурсы, рабочая сила). Прилагая к ним свои собственные ресурсы (капитал, знания, предпринимательские способности), ТНК получают возможность в рамках всей планеты организовать ориентированную на наибольшую эффективность собственную производственную и сбытовую сеть.

В настоящее время ТНК, по оценке, контролируют от 1/5 до 1/4 части мирового ВВП, а на торговлю между родительскими компаниями и их зарубежными филиалами приходится 1/3 мировой торговли. В результате ТНК становятся важной составной частью механизма мирового хозяйства, которая во многих случаях имеет собственные интересы, могущие совпадать или не совпадать с интересами других составных частей механизма мировой экономики — национальных экономик, интеграционных объединений, международных организаций. Отсюда часто настороженное отношение к ним со стороны не только стран, где размещены их зарубежные филиалы, но и стран, где расположены штаб-квартиры родительских компаний. Ведь собственные производственно-сбытовые сети ТНК не только содействуют развитию внешнеэкономической деятельности стран их происхождения и размещения, но и нередко оказываются неподвластными государственному регулированию со стороны этих стран.

ТНК — это новая сила в мировой экономике, в настоящее время они являются прежде всего главным двигателем интернационализации. Причем в современной внешнеэкономической деятельности доминирует уже не внешняя торговля, а организация производства и сбыта товаров и услуг непосредственно на зарубежных рынках. Ведь объем организованных таким образом продаж (т.е. продаж зарубежных филиалов) превышает объем мирового экспорта товаров и услуг (соответственно 9,5 и 6,4 трлн долл.),

а сам по себе мировой экспорт все больше становится внутрифирменной торговлей между различными подразделениями ТНК. Можно сделать вывод, что деятельность ТНК все больше превращает мировое хозяйство в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Понятие глобализации хозяйственной деятельности

Как уже отмечалось, процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и знаний называется *глобализацией*. В сущности, это более высокая стадия интернационализации, ее дальнейшее развитие: мир становится единым рынком для десятков тысяч ТНК и к тому же все регионы открыты для их деятельности.

Целью современных корпораций является не столько максимизация прибыли, сколько максимизация рынка. В противном случае конкуренты из других регионов могут вытеснить их не только с зарубежных рынков, но и с национального рынка, как это произошло в 90-е гг. со многими российскими компаниями, особенно по производству потребительских товаров. Мировые рынки многих товаров уже поделены транснациональными корпорациями в том смысле, что они присутствуют или доминируют в большинстве стран мира на местных рынках товаров и услуг. Таким образом, оборотной стороной политики максимизации рынка является ужесточение конкуренции между фирмами разных стран, в том числе и на их отечественных рынках. Это важное последствие глобализации, так как оно приводит к гибели или «прозябанию» многих национальных компаний, которым ранее на рынке своей страны могла грозить конкуренция только со стороны других национальных фирм. Глобализация делает международную конкуренцию обычным явлением и на внутреннем рынке.

3.5. Регионализация и интеграция

Понятие регионализации

Интернационализация, перерастающая в глобализацию, превращает весь мир в поле деятельности ТНК. Однако статистика показывает, что не только национальные, но и транснациональные компании тяготеют в своей внешнеэкономической деятельности прежде всего к соседним странам. Подобная ориентация страны на свой и соседние регионы мира называется *регионализацией*.

Примером может быть внешняя торговля России. В 1997 г. на другие страны — члены СНГ приходилось около 22% российского экспорта и импорта товаров, на страны Европы — около 52% и на соседние азиатские страны, прежде всего Китай, — около 8%. Таким образом, более 80% внешнеторгового оборота России приходится на соседние страны и регионы, хотя наша страна активно торгует и со многими отдаленными странами мира (например, на США в указанный год приходилось более 6% внешнеторгового оборота России). Другим примером может быть Европейский союз, где на взаимные капиталовложения приходится более 55% всего ввоза и вывоза капитала (если судить по прямым инвестициям).

Особенности регионализации по странам и формам внешнеэкономических связей

Многие развивающиеся страны и государства с переходной экономикой в своих внешнеэкономических связях ориентируются на развитые страны, а не на своих соседей по региону, такие же развивающиеся или постсоциалистические страны, к тому же нередко небольшие по величине рынка. Так, во внешней торговле Африки доминирует Западная Европа (52% африканского экспорта в 1996 г.).

Особенно велики отклонения в международном движении капитала. Например, в экспорте товаров из США на другие американские страны приходится около 40%, а в экспорте прямых инвестиций — менее 1/3. Это связано с тем, что прямые инвестиции являются не только орудием сращивания экономик (как, например, взаимные капиталовложения в ЕС), но способом проникновения на те рынки, где рост экспорта товаров и услуг сталкивается с большими трудностями — высокими пошлинами, сильной конкуренцией и т.д. Еще более ярким примером могут быть портфельные инвестиции, ориентированные не на стратегию завоевания (удержания) зарубежных рынков, а прежде всего на доходность зарубежных ценных бумаг с поправкой на их рискованность и ликвидность. Так, лишь 1/4 американских портфельных инвестиций за рубежом размещена в остальных странах Северной и Южной Америки.

Что касается регионализации остальных форм международных экономических отношений, то надо иметь в виду следующее. Валютно-расчетные отношения достаточно сильно привязаны к торговле товарами и услугами, меньше — к движению капитала. Поэтому характер регионализации внешней торговли страны, в первую очередь, вывоза капитала, а во вторую очередь, ввоза его, определяет характер регионализации ее валютно-расчетных отношений. Примером может служить кризис японской иены в 1998 г., последовавший за экономическим кризисом в Восточной и Юго-Восточной Азии — главных регионах для японской внешней торговли и вывоза японского капитала.

Меньше регионализация проявляется в международной торговле знаниями. Центры производства и экспорта знаний расположены преимущественно в ведущих развитых странах. Поэтому, как и сто лет назад, покупатели знаний ориентируются на Западную Европу, Северную Америку, а в последние десятилетия — также на Японию.

Однако потоки международной миграции рабочей силы носят преимущественно региональный характер. Рабочая сила из Индии, Пакистана, Йемена и Египта мигрирует в основном в соседние арабские нефтедобывающие страны; поляки, турки, алжирцы, марокканцы и тунисцы — в соседнюю Западную Европу, латиноамериканцы — преимущественно в пределах своего региона или направляются в Северную Америку, а мигранты из СНГ направляются в основном в Россию.

В целом регионализация является заметным и, как полагают некоторые экономисты, все более важным явлением хозяйственной жизни мира. В качестве доказательства они приводят тот факт, что хотя международные экономические отношения в целом в последние десятилетия развиваются достаточно быстро, наиболее динамично они развиваются внутри регионов и между соседними регионами. Более того, существует точка зрения, согласно которой это — препятствие для глобализации.

Но если исходить из предположения, что в очень отдаленном будущем мировое хозяйство превратится в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний, то регионализацию можно рассматривать как движение к этой цели, которое осуществляется пока в ограниченных масштабах, в рамках регионов и частично между соседними регионами. С этой точки зрения, регионализация — не препятствие для глобализации, а путь к ней. В отличие от 20–30-х гг. современная регионализация — это не усиление экономических связей исключительно внутри отдельных регионов и группировок (например, внутри стерлинговой зоны, т.е. где все расчеты осуществлялись в фунтах стерлингов) за счет ослабления их с другими странами и регионами, а ускоренное развитие региональных связей при достаточно высокой динамике последних между регионами.

Понятие международной экономической интеграции и интеграционных объединений

Регионализация является базой для международной экономической *интеграции*. Этот термин означает процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями. Примером может быть стабильно идущее на протяжении всего XX в. усиление связей американских корпораций с канадскими и мексиканскими (многие из них являются филиалами американских ТНК) или бурный рост взаимосвязей между западноевропейскими компаниями в последние десятилетия.

Интеграционным объединением называют хозяйственную группировку, созданную для регулирования интеграционных процессов между ее странами-участницами. В настоящее время в мире насчитываются десятки интеграционных объединений. В развитых странах это в первую очередь ЕС и НАФТА, в развивающихся — МЕРКОСУР в Латинской Америке и АСЕАН в Юго-Восточной Азии, в странах с переходной экономикой — СНГ, в Азиатско-Тихоокеанском регионе — АТЭС (см. гл. 12).

Из понятий международной экономической интеграции и интеграционных объединений вытекает, что последние строятся на базе глубоких и устойчивых связей между фирмами стран-участниц. Попытки создать интеграционные объединения на базе неглубоких и неустойчивых связей между компаниями стран-участниц в большинстве случаев приводили либо к формальному существованию этих объединений (такова судьба большинства интеграционных группировок в Африке), либо к их неустойчивому развитию (примером может быть СНГ), либо вообще к их краху (например, СЭВ, созданный прежде всего по политическим мотивам и развалившийся сразу же после распада СССР). История североамериканской интеграции показывает, что юридическое оформление региональной интеграции может происходить без спешки (американо-канадское соглашение о свободной торговле

было заключено лишь в 1989 г., затем в 1992 г. к нему присоединилась Мексика, в результате чего НАФТА в ее нынешнем размере действует с 1994 г.).

В то же время пример ЕС говорит о том, что процесс быстро развивающихся связей между компаниями соседних стран можно стимулировать, если заключать и совершенствовать интеграционные соглашения между странами-участницами не по итогам, а по ходу этого процесса.

Отсюда можно сделать вывод для СНГ: не отрицая возможностей государственного регулирования экономических отношений в рамках данной хозяйственной группировки, ее активное развитие возможно прежде всего при условии активизации отношений между компаниями стран — участниц СНГ.

В интеграционных объединениях активно могут участвовать страны с разным экономическим уровнем развития. Так, соотношение объемов ВВП на душу населения по ППС между США и Мексикой составляет 3,9 : 1, а между Люксембургом и Грецией — 2,6 : 1. Между Россией и Таджикистаном, например, соотношение в 1996 г. составляло 5,4 : 1 (в 1998 г. он был меньше — 2,6 : 1.

Наконец, как показывает положительный опыт региональной экономической интеграции, важной предпосылкой жизнеспособности интеграционных объединений является общность или близость культур их стран-участниц.

3.6. Либерализация хозяйственной жизни в мире

Государственное регулирование экономики на протяжении большей части XX в. усиливалось. Однако в последние полтора-два десятилетия наметилась обратная тенденция. Национализация сменилась приватизацией, государственный контроль над ценами ослабевает, субсидирование отдельных отраслей снижается, а деятельность транснациональных корпораций все меньше поддается государственному регулированию.

Понятие либерализации экономической деятельности

Процесс уменьшения государственного регулирования хозяйственной деятельности называется *либерализацией* экономической деятельности (дерегуляцией, экономической либерализацией). Различают внутри- и внешнеэкономическую либерализацию.

Особенности внутриэкономической либерализации в различных группах стран мира

Внутриэкономическая либерализация бурно идет в 80—90-е гг. прежде всего в странах с переходной экономикой, где суть экономической трансформации сводится к переходу от государственного регулирования и государственной собственности к преимущественно рыночному регулированию и частной собственности. В этой группе стран роль государства в жизни общества снижается, если судить по доле государственных расходов в ВВП: в России они снизились за 1992—1997 гг. с 76 до 41,5%, причем в основном за счет снижения государственных расходов на экономику. Процесс внутриэкономической либерализации охватил и некоторые регионы третьего мира (Латинскую Америку, Западную Азию, Северную Африку), где доля государственных расходов в ВВП тоже начала снижаться, хотя в 60—80-е гг. еще росла.

В то же время не следует считать, что снижение государственных расходов относительно ВВП обязательно означает радикальное ослабление государственных институтов регулирования экономики в этих группах стран. Отказываясь от прямого владения и регулирования отраслей национальной экономики, их массового кредитования и субсидирования, установления цен и заработной платы, государство сосредотачивается на разработке и особенно на проведении в жизнь рыночного законодательства (в том числе на защите прав участников хозяйственных сделок, акционеров и вкладчиков), борьбе с экономической преступностью и собирании налогов, борьбе с дефицитом госбюджета и инфляцией, поддержании курса национальной валюты и разумного уровня внутренней и внешней задолженности, т.е. активно занимается не прямым, но косвенным экономическим регулированием. Чрезмерное ослабление занимающихся этим государственных институтов может обернуться слабой рыночной инфраструктурой, большой теневой экономикой и экономической преступностью, слабым общественным порядком в целом, что и показывает пример России и ряда других стран — членов СНГ. Вероятно, либерализация хозяйственной жизни в странах с переходной и развивающейся экономикой должна идти параллельно с укреплением государственных экономических институтов, обеспечивающих нормальное функционирование экономики и ее рост.

Что касается развитых стран, то доля государственных расходов в ВВП здесь продолжает, хотя и медленно, расти, достигнув в странах — членах ОЭСР в 1995 г. почти 48% (в 1870 г. она составляла 8%, 1913 г. — 9, 1920 г. — 15, 1937 г. — 21, 1960 г. — 18, 1980 г. — 44 и в 1990 г. — 46%). Увеличение доли государственных расходов идет за счет расходов на науку и социально-культурные отрасли (образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.). Одновременно в ряде сфер и отраслей роль государства уменьшается, так как приватизируются предприятия государственного сектора, сокращается или прекращается вообще государственное регулирование рынков отдельных товаров и услуг.

Относительно развитых стран можно сделать вывод, что в тех сферах, где роль государства была чрезмерной, она уменьшается, а там, где оказалась недостаточной, — возрастает. В результате, во-первых, государственные расходы все больше переключаются на социально-культурные отрасли и науку, т.е. главные отрасли постиндустриальной экономики; во-вторых, государство все меньше использует в экономике прямые рычаги регулирования, к тому же требующие больших расходов (государственная собственность, государственные инвестиции и субсидии), и все больше прибегает к косвенным рычагам (особенно рычаги денежно-кредитной и налоговой политики).

В целом по мере упрочения рыночной экономики и превращения ее в постиндустриальную государственное регулирование внутрихозяйственной жизни во всех трех группах стран становится более либеральным. Так, начавшаяся в 80-е гг. в развитых странах волна приватизации, т.е. продажи или передачи на различных условиях государственной собственности частным хозяйствующим субъектам, в настоящее время охватила большинство развивающихся и постсоциалистических стран. В мире приватизируются прежде всего такие отрасли производственной инфраструктуры, как производство и распределение электроэнергии, телекоммуникации, финансовая сфера.

Внешнеэкономическая либерализация в различных регионах мира

В развитых странах внешнеэкономическая либерализация начала сменять внешнеэкономический протекционизм как главное направление во внешнеэкономической политике еще в 50–60-е гг. Если взять такой традиционный инструмент внешнеторгового регулирования, как таможенные пошлины, то можно убедиться, что развитые страны снизили уровень своего таможенного обложения после Второй мировой войны в несколько раз. Среднеарифметический уровень тарифных ставок на импортные товары в ведущих десяти странах Запада составлял в 1913 г. 17%, 1931 г. — 32 и в конце 40-х гг. — 16%, а в 1999 г. он оценивается для США в размере 4,3%, Японии — 5,9, ЕС — 6,6%. Если считать по средневзвешенному уровню тарифных ставок на импортные товары, то по всей группе в 1999 г. этот показатель составил 3,9%.

В последние два-три десятилетия активно идет процесс либерализации международного движения капитала, который также охватил прежде всего развитые страны, в результате чего в них полностью либерализован не только ввоз, но и вывоз капитала. В этой группе стран практически полностью либерализованы и валютно-расчетные отношения, а сохраняющийся валютный контроль используется преимущественно в целях получения статистических данных о движении валюты и состоянии расчетов с внешним миром. Международная передача технологии, если и регулируется, то прежде всего в целях избежания бесконтрольного вывоза военной технологии и товаров двойного назначения. Ощутимые ограничения сохраняются лишь при осуществлении такой формы международных экономических отношений, как международная миграция рабочей силы, так как в развитых странах были и остаются ограничения на приток рабочей силы из-за рубежа (кроме движения рабочей силы внутри ЕС).

В развивающихся странах и государствах с переходной экономикой внешнеэкономическая либерализация началась намного позже (за исключением некоторых небольших стран, где уровень либерализации традиционно был высоким), — после краха модели импортозамещения. По этой причине, а также из-за желания использовать протекционистские таможенные пошлины для защиты своих неконкурентных на мировом рынке отраслей уровень тарифных ставок здесь остается выше, чем в развитых странах, превышая в ряде случаев 20–30%. Так, в России средневзвешенный уровень тарифных ставок на импортные товары колеблется в последние годы в пределах 13–14%, в Китае в 1997 г. он составлял 17% и к концу столетия его планируется снизить до 15%.

В этих двух группах стран больше всего ограничений на ввоз и особенно вывоз капитала. По данным МВФ, подобные ограничения существовали в 126 из 182 стран — членов МВФ, преимущественно в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. Здесь намного ощутимее государственное регулирование и остальных форм международных экономических отношений. Тем не менее в этих двух группах стран в настоящее время уровень внешнеэкономической либерализации выше, чем он был несколько десятилетий назад, хотя, возможно, все еще ниже, чем в конце XIX — начале XX в.

Сочетание либерализации и протекционизма во внешнеэкономической политике

Говоря о тенденции к внешнеэкономической либерализации, особенно во внешней торговле, надо учитывать растущий противовес ей в виде нетарифных ограничений. Квотирование импорта, антидемпинговое законодательство, правила оформления и оценки импортных товаров, технические стандарты и санитарные нормы для них являются часто более эффективным барьером на пути импорта, чем таможенные пошлины. В начале 90-х гг. под них подпадало 18% ввозимых в развитые страны товаров, особенно продовольствия, текстиля и транспортных средств. В сочетании с тарифным регулированием это дает возможность осуществлять гибкие протекционистские меры по отношению к некоторым отраслям и сферам. Нельзя забывать и о том, что во всех странах (даже развитых) для иностранного капитала существуют закрытые или ограниченные для его приложения отрасли и сферы, особенно это относится к оборонной промышленности, транспорту и многим другим отраслям сферы услуг. Можно сделать вывод, что во внешнеэкономической политике даже развитых стран либерализация сочетается с протекционизмом, хотя в этом сочетании преобладает первая.

Понятие открытой и закрытой экономики

Открытая экономика — это такое национальное хозяйство, где иностранным хозяйствующим субъектам открыт доступ на большинство рынков и в большинство отраслей и сфер; в закрытой экономике большинство рынков, отраслей и сфер для них закрыто. Однако в мире почти нет полностью открытых, т.е. полностью либерализованных экономик, за исключением нескольких небольших государств. Поэтому нередко говорят о более открытых или менее открытых экономиках. Так, российская экономика более открыта, чем китайская, если судить по уровню тарифных ставок на импортные товары, доле импортных товаров на внутреннем рынке, либеральности валютно-расчетных отношений и другим показателям.

В тех случаях, когда протекционизм явно преобладает над либерализмом во внешнеэкономической деятельности, говорят о *закрытой экономике*. В мире стран с такой экономикой осталось немного. Это объясняется тем, что, как доказал мировой опыт, существует высокая корреляция между уровнем внешнеэкономического либерализма и темпами экономического роста. Расчеты по 117 странам мира, проведенные экономистами Гарвардского университета, показали, что там, где в последнюю четверть века проводилась политика закрытой экономики, среднегодовой прирост ВВП в расчете на душу населения составил 0,7%, а там, где придерживались политики открытой экономики, ВВП на душу был в пять раз выше.

Выводы

1. Главной тенденцией мировой экономики на рубеже XX–XXI вв. является постиндустриализация, т.е. переход от индустриального общества к постиндустриальному. Это общество обладает такими чертами, как преобладание услуг в производстве и потреблении, высокий уровень образования, новое отношение к труду, повышенное внимание к окружающей среде, гуманизация (социализация) экономики, информатизация общества, ренессанс малого бизнеса.

2. Постиндустриализация ведет к глубоким изменениям в мировом хозяйстве. Так, изменяется структура производства и потребления мирового ВВП за счет увеличения доли услуг. Упор на использование знаний и трудовых ресурсов, переход на наукоемкие технологии замедляют спрос на природные ресурсы, особенно в развитых странах. Обилие и доступность экономической информации в сочетании с удешевлением средств связи и транспорта стало мощным стимулом для международного движения капитала.

3. В современном мире сохраняется (и будет сохраняться) разрыв в уровнях социально-экономического развития между странами и регионами мира, но состав отстающих и лидирующих по уровню развития стран меняется. Причем во второй половине XX в., когда были достигнуты рекордные в истории человечества темпы экономического разви-

тия, этот процесс ускорился. В результате вслед за Японией в число развитых стран вошли Южная Корея, Сингапур и Тайвань, а в будущем, возможно, войдут и другие новые индустриальные страны и, предположительно, Китай. Одновременно наблюдается катастрофическое снижение уровня социально-экономического развития России и других стран — членов СНГ.

4. Если в предыдущие столетия в мире росла экономическая мощь стран Запада, а затем России и Японии, то в последние десятилетия XX в. идет обратный процесс — в мировом ВВП растет доля развивающихся стран и Китая. Внутри группы развитых стран сложилась «триада» из США, ЕС и Японии. Среди развивающихся стран по своей экономической динамике выделяются новые индустриальные страны, в то время как наименее развитые страны все больше отстают. В группе стран с переходной экономикой место главной по экономической мощи державы занял Китай. Экономическим ядром мира может стать Восточная и Юго-Восточная Азия, превращающаяся в центр огромного Азиатско-Тихоокеанского макрорегиона.

5. Усиление участия страны в мировом хозяйстве, называемое интернационализацией ее хозяйственной жизни, измеряется рядом показателей, в первую очередь экспортной квотой, долей иностранных товаров на внутреннем рынке, объемом экспорта товаров и услуг на душу населения, отношением иностранных капиталовложений к ВВП страны, их долей в ее ежегодных инвестициях, долей иностранной рабочей силы в общем числе занятых, долей иностранных патентов и лицензий в общем числе зарегистрированных в стране патентов и лицензий.

6. Рост уровня интернационализации во многом определяется деятельностью ТНК, число и размах хозяйствования которых особенно быстро увеличиваются во второй половине XX в. Их деятельность базируется на прямых инвестициях, принимающих форму зарубежных филиалов.

7. Деятельность ТНК все больше превращает мировое хозяйство в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Подобный процесс называют глобализацией, которая, в сущности, является более высокой стадией интернационализации.

8. Глобализация осуществляется прежде всего через регионализацию, когда внешнеэкономические связи страны ориентируются на свой и соседние регионы. На базе регионализации идет международная экономическая интеграция, т.е. срастание экономик соседних стран в единый региональный хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями. Так возникают интеграционные объединения, призванные регулировать интеграционные процессы между странами-участницами.

9. Хотя на протяжении большей части XX в. государственное регулирование экономики усиливалось, в последние десятилетия преобладает тенденция к ее дерегуляции (либерализации). Различают внутри- и внешнеэкономическую либерализацию. Внешнеэкономическая либерализация начала сменять внешнеэкономический протекционизм как главное направление во внешнеэкономической деятельности развитых стран еще в 50–60-е гг., а в остальных группах стран — в основном позже. В результате экономика большинства стран мира превращается во все более открытую, характеризующуюся значительно большими темпами роста по сравнению с закрытой.

Термины и понятия

Постиндустриализация
Первичный сектор экономики
Вторичный сектор экономики
Третичный сектор экономики
Экономическая демократия
Трансформационный спад
Догоняющее развитие
Импортозамещающая модель развития
Экспортоориентированная модель развития
Интернационализация экономики
Экспортная квота
Транснационализация хозяйственной жизни
Глобализация
Регионализация
Международная экономическая интеграция
Интеграционные объединения
Либерализация (дерегуляция) экономики

Вопросы для самопроверки

1. Чем постиндустриальное общество отличатся от индустриального и традиционного (доиндустриального)?
2. Каковы главные черты постиндустриальной экономики?
3. Назовите «островки постиндустриализма» в российской экономике.
4. Каковы причины разрыва в уровнях социально-экономического развития между странами третьего мира и развитыми странами?
5. Какие отрасли российской экономики пострадали, а какие выиграли от того, что экономика страны стала намного более открытой?
6. Какие российские ТНК Вам известны? Докажите, что эти компании действительно являются транснациональными.
7. Приведите примеры глобализации хозяйственной жизни в России.

8. Почему международная экономическая интеграция идет не между всеми странами мира одновременно, а преимущественно в границах регионов?

9. Какие из ниженазванных международных экономических организаций можно отнести к интеграционным объединениям: ОПЕК, МЕРКОСУР, ОЭСР?

10. Как можно объяснить тот факт, что в условиях либерализации хозяйственной жизни в развитых странах доля государственных расходов в ВВП возрастает?

11. Почему экспортную квоту страны нельзя считать долей ВВП, идущей на экспорт?

Раздел II

ПОТЕНЦИАЛ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Содержание раздела II

Глава 4. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства
4.1. Ресурсы минерального сырья и топлива
4.2. Земельные, водные и лесные ресурсы
4.3. Распределение природных ресурсов между странами
4.4. Роль природных ресурсов в мировой экономике

Глава 5. Трудовые ресурсы мирового хозяйства
5.1. Динамика и структура населения мира
5.2. Трудовые ресурсы мира: количественные и качественные аспекты
5.3. Мировой рынок труда и международная миграция рабочей силы

Глава 6. Отраслевая структура мирового хозяйства
6.1. Основные сдвиги в структуре мировой экономики
6.2. Агропромышленный комплекс
6.3. Топливно-энергетический комплекс (ТЭК)
6.4. Химико-лесной и металлургические комплексы
6.5. Машиностроение мира
6.6. Военно-промышленный комплекс
6.7. Легкая промышленность
6.8. Транспорт и связь
6.9. Другие отрасли сферы услуг

Глава 7. Финансовые ресурсы мирового хозяйства
7.1. Виды финансовых ресурсов. Мировые рынки капитала
7.2. Глобализация финансовых ресурсов мира
7.3. Золотовалютные резервы. Финансовая помощь и внешние заимствования. Внешний долг
7.4. Мировые финансовые кризисы. Инфляция в мире

Глава 8. Предпринимательские ресурсы мира
8.1. Предпринимательство как экономический ресурс
8.2. Предпринимательство в условиях глобализации хозяйственной деятельности
8.3. Теневая экономика мира

Глава 9. Научные ресурсы мира
9.1. Научные ресурсы: основные показатели
9.2. Важнейшие научно-технические центры мира
9.3. Научно-технические связи в мире

Раздел II. Потенциал мировой экономики

Функционирование национальных экономик и всего мирового хозяйства базируется на экономических ресурсах (факторах производства) — природных, трудовых, капитальных (в виде реального капитала, т.е. в форме средств производства, и финансового, т.е. в денежной форме), предпринимательских, а также научных (научно-технических, информационных знаний). В совокупности экономические ресурсы образуют потенциал национальной экономики или региона мира, или всей мировой экономики.

Глава 4. Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства

Природно-ресурсный потенциал (природные ресурсы) мирового хозяйства многообразен. Он включает энергетические, земельные и почвенные, водные, лесные, биологические (растительный и животный мир), минеральные (полезные ископаемые), климатические и рекреационные ресурсы.

Природные ресурсы являются необходимым (но не обязательным) условием развития экономики. Достижения научно-технического прогресса ведут к тому, что воздействие природно-ресурсного фактора на экономику развитых стран заметно ослабевает. В последние десятилетия быстро развивались страны, где отсутствуют необходимые полезные ископаемые (Япония, Южная Корея, Сингапур). Но при прочих равных условиях наличие богатых и разнообразных природных ресурсов дает странам — их обладателям дополнительные преимущества.

Использование всех природных ресурсов тесно переплетено. Так, земельные ресурсы (сельскохозяйственные угодья) обычно дают больший объем продукции, если они возделываются техникой, приводимой в движение горючим (минеральными ресурсами), а также с применением искусственных удобрений (изготовленных на основе также минеральных ресурсов).

Наиболее часто природно-сырьевые ресурсы отождествляются с *минеральными ресурсами* (*такими полезными ископаемыми*, как уголь, нефть, природный газ, металлические руды, неметаллическое сырье — фосфаты, калийные соли, асбест и т.д.). Нередко в силу особой значимости топлива используют сочетание «минеральное сырье и топливо».

Геологические запасы полезных ископаемых имеют различную степень изученности. По степени достоверности определения запасов их разделяют на категории. В России различают четыре категории запасов: *A, B, C*[1] и *C*[2]. К категории *A* относятся детально разведанные месторождения с точно определенными границами залегания; *B* — разведанные месторождения с примерно определенными границами залегания; *C*[1] — разведанные в общих чертах месторождения с запасами, подсчитанными с учетом экстраполяции данных о хорошо известных залежах; *C*[2] — предварительно оцененные запасы. Существует также категория прогнозных геологических запасов, оцениваемых как возможные.

В зарубежных странах применяется иная классификация запасов: разведанные (конечные извлекаемые), т.е. те, которые доказаны геологоразведочными работами; достоверные (извлекаемые при современном уровне развития техники); прогнозные, или геологические (наличие которых в недрах Земли предполагается на основе научных прогнозов и гипотез).

4.1. Ресурсы минерального сырья и топлива

Мировые прогнозные геологические запасы минерального топлива превышают 12,5 трлн т. При современном уровне добычи этих ресурсов должно хватить на 1000 лет. Эти запасы состоят из угля (до 60%), нефти и газа (около 27%), а также сланцев и торфа.

Уголь

Среди топливно-энергетических ресурсов наибольшие запасы в мире приходятся на уголь. Мировые разведанные запасы каменного и бурого угля составляют свыше 5 трлн т, а достоверные — около 1,8 трлн т.

Угольные ресурсы разведаны в 75 странах мира. Крупнейшие месторождения угля сосредоточены в США (445 млрд т), Китае (272), России (200), ЮАР (130), Германии (100), Австралии (90), Великобритании (50), Канаде (50), Индии (29) и Польше (25 млрд т).

В целом мировые ресурсы угля обильны, и обеспеченность ими значительно больше, чем другими видами топлива. При современном уровне мировой добычи угля (4,5 млрд т в год) разведанных к настоящему времени запасов может хватить примерно на 400 лет.

В странах Европы, а также во многих угольных бассейнах России верхние слои залежей уже разработаны, а извлекать уголь с глубины свыше 1000 м нерентабельно при нынешней технике и технологии. Выгодной остается лишь разработка угольных месторождений открытым способом (в Западном бассейне США, Восточной Сибири, ЮАР, Австралии). Так, добыча 1 т антрацита в Германии обходится втрое дороже, чем импорт из ЮАР, включая расходы по доставке.

Нефть

Разведанные запасы нефти в конце 90-х гг. оценивались в 270–300 млрд т (прогнозные оценки — 840 млрд т). В последнее время наметилась тенденция к увеличению достоверных запасов нефти: если в начале 80-х гг. они оценивались примерно в 80 млрд т, то на 1 января 1998 г. — 139,7 млрд т. Кроме того, прогнозные запасы нефти из нетрадиционных источников — горючих сланцев и битуминозных песков — составляют до 750 млрд т.

Разведанные запасы нефти в мире распределяются следующим образом (данные за 1998 г.), %: Саудовская Аравия — 25,4; Ирак — 11; ОАЭ — 9,4; Кувейт — 9,3; Иран — 9,1; Венесуэла — 6,8; Россия — 4,8; Китай — 2,4; США — 2,4.

Обеспеченность мировой экономики разведанными запасами нефти при современном уровне добычи (около 3 млрд т в год) составляет 45 лет. При этом страны — члены ОПЕК могут сохранять нынешний объем нефтедобычи в течение 85 лет, в том числе Саудовская Аравия — примерно 90 лет, Кувейт и ОАЭ — около 140 лет. В то же время в США данный показатель не превышает 10–12 лет. В России обеспеченность разведанными запасами нефти — 23 года.

Жизнь неоднократно опровергала высказывавшиеся предположения о скором исчерпании запасов нефти в мире. За вторую половину XX в. были открыты гигантские месторождения ее в странах Персидского залива, Северной Африки, Западной Сибири, на Аляске, в Северном и Каспийском морях, Северном Ледовитом океане.

Нефтяные ресурсы Каспийского региона невелики (по объему — не свыше 3–4% от общемировых запасов), но занимают исключительно важное местоположение — между основными нынешними и перспективными рынками сбыта нефти и нефтепродуктов (Европа и Восточная и Юго-Восточная Азия), с одной стороны, а также между основными сегодняшними поставщиками нефти (Западная Азия, Северная Африка, Россия) на рынки восточного полушария, — с другой.

Следует также учитывать, что при ныне существующей технике добычи на поверхность извлекается в среднем лишь 30–35% нефти, залегающей в недрах.

Природный газ

Разведанные запасы этого вида топлива за последние 15 лет выросли со 100 до 144 трлн м³ (к началу 1998 г.). Прирост объясняется как открытием ряда новых месторождений (в частности, в России — в Западной и Восточной Сибири, на шельфе Баренцева моря), так и переводом части геологических запасов в категорию разведанных.

Крупнейшие разведанные запасы природного газа сосредоточены в России (39,2%), Западной Азии (32%), они есть и в Северной Африке (6,9%), Латинской Америке (5,1%), Северной Америке (4,9%), Западной Европе (3,8%). В последнее время выявлены значительные запасы его в Центральной Азии. На начало 1998 г. запасы природного газа составляли, млрд м³: Россия — 47600; Иран — 21200; США — 4654; Алжир — 3424; Туркмения — 2650; Норвегия — 3800; Казахстан — 1670; Нидерланды — 1668; Ливия — 1212; Великобритания — 574.

Обеспеченность природным газом при современном уровне его добычи (2,2 трлн м³ в год) составляет 71 год. В пересчете на условное топливо запасы газа приблизились к разведанным запасам нефти (270 млрд т).

Гидроэнергетика

Гидроэнергетический потенциал не относится, бесспорно, к минеральным ресурсам (полезным ископаемым). Однако он является тем природным даром, который можно поставить в один ряд с запасами топлива.

Мировой экономический гидроэнергетический потенциал достигает 9,7–9,8 трлн кВт · ч (т.е. та его часть, использование которой в настоящее время экономически оправдано) и используется в настоящее время на 21%. Степень освоения гидроэнергетического потенциала особенно велика в Западной и Центральной Европе (70%), в Северной Америке и России она ниже (соответственно 38 и 20%).

Металлические руды

Важное значение для производства черных металлов имеют запасы железной руды. Мировые прогнозные ресурсы железной руды достигают примерно 600 млрд т, а разведанные запасы — 260 млрд т. Крупнейшие в мире месторождения железной руды находятся в Бразилии, Австралии, Канаде, России, Китае, США, Индии, Швеции. Добыча железной руды в мире составляет 0,9–1,0 млрд т в год. Ресурсообеспеченность мирового хозяйства этим видом сырья — примерно 250 лет.

Из сырья для производства цветных металлов на первом месте находятся бокситы. Их прогнозные запасы составляют 50 млрд т, в том числе разведанные — 20 млрд т. Крупнейшие месторождения бокситов сосредоточены в Австралии, Гвинее, Бразилии, Венесуэле, на Ямайке. Добыча бокситов достигает 80 млн т в год, так что нынешних запасов должно хватить на 250 лет. В России запасы бокситов сравнительно невелики.

Геологические запасы медных руд оцениваются в 860 млн т, из них разведанных — в 450 млн т (в Индии, Зимбабве, Замбии, Конго, США, России, Канаде). При нынешнем объеме добычи — 8 млн т в год — разведанных запасов медных руд хватит примерно на 55 лет.

4.2. Земельные, водные и лесные ресурсы

Земельные ресурсы

Из общей площади поверхности Земли (510 млн км²) на долю суши приходится 149 млн км², а остальное занимают моря и океаны. Общая площадь мирового земельного фонда (площадь суши за вычетом ледяных пустынь Арктики и Антарктики) составляет 134 млн км².

В структуре мирового земельного фонда 11% приходится на обрабатываемые земли (пашни, сады, виноградники); 23% — на луга и пастбища; 30% — на леса; 3% — на антропогенные ландшафты (населенные пункты, промышленные зоны, транспортные

линии); 33% — на малопродуктивные земли (пустыни, болота и экстремальные территории с низкой температурой или в горах).

Сельскохозяйственные угодья, т.е. земли, используемые для производства продуктов питания, включают пашни, многолетние насаждения (сады, плантации), естественные луга и пастбища. В настоящее время общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет 48,1 млн км² (4810 млн га), в том числе пашни (обрабатываемые земли) — 1340 млн га, луга и пастбища — 3365 млн га. Наибольшими размерами пашни выделяются США (185 млн га), Индия (160), Россия (134), Китай (95), Канада (46), Казахстан (36), Украина (34 млн га).

Доля обрабатываемых земель в общем земельном фонде составляет, %: в Индии — 57,1; Польше — 46,9; Италии — 40,3; Франции — 35,3; Германии — 33,9; США — 19,6; Китае — 10,3; России — 7,8; Австралии — 6; Канаде — 4,9; Египте — 2,8. В указанных странах, как и в мире в целом, резервов для сельскохозяйственного освоения осталось очень мало: леса и малопродуктивные земли. К тому же во многих странах сельскохозяйственные угодья быстро сокращаются, так как отводятся под строительство и т.д. Надо сказать, что в последние десятилетия происходило и расширение сельскохозяйственных угодий за счет освоения целинных земель в России, Казахстане, Китае, Канаде.

В мире отмечается ухудшение, или деградация земель. Так, вследствие эрозии из сельскохозяйственного оборота ежегодно выводится 6–7 млн га, а заболачивание и засоление выводят из землепользования еще 1,5 млн га. Серьезную угрозу земельному фонду в 60 странах мира представляет опустынивание прежде возделываемых земель, которое охватило территорию в 9 млн км², что примерно равно площади таких стран, как США или КНР. Деградация сельскохозяйственных земель вызывается и превращением их в антропогенные ландшафты. Так, в бывшем СССР за 1965–1990 гг. было освоено 25 млн га пашни, но одновременно 22 млн га уже освоенной пашни выбыло из сельскохозяйственного оборота, в том числе 12 млн га ушло под промышленное и транспортное строительство.

Водные ресурсы

Общие запасы воды на Земле составляют 1386 млн км³, но 96,5% водных ресурсов планеты приходится на соленые воды Мирового океана и 1% — на соленые подземные воды. На пресные

воды приходится всего 2,5% общего объема гидросферы[1], а если исключить из расчета полярные льды, которые еще практически не используются, то в распоряжении человечества остается лишь 0,3% общего количества воды на земле. Мировое водопотребление выросло с 1100 км³ в 1950 г. до 3300 в 1980 и 4100 км³ в 1990 г. В последние годы в результате мер по ресурсосбережению рост потребления воды в мире замедлился, и общий водозабор в 2000 г. должен составить 4780 км³. Только в США ежегодно используется около 550 км³ пресной воды, а в России — примерно 100 км³.

Главным источником пресной воды остаются реки, чьи годовые ресурсы составляют 47 тыс. км³, а реально использовать можно менее половины этого количества. Таким образом, объем мирового потребления воды приблизился к 1/4 водных ресурсов планеты, которые могут быть использованы. В США водопотребление достигает почти 30% среднегодового поверхностного стока рек (при том, что 20% потребностей в воде покрывается за счет подземных вод), а в России — примерно 2,5% речного стока.

Главным потребителем воды в мире является сельское хозяйство (69%), затем идут промышленность (21%), коммунальное хозяйство (6%) и водохранилища. В России структура водопотребления заметно отличается от среднемировой: на первом месте находится промышленность (55%), на втором — сельское хозяйство, включая орошение (20%), на третьем — коммунальное хозяйство (19% от общего потребления).

Отличия российской структуры водопотребления от среднемировой обусловливаются довольно значительным весом в российской промышленности отраслей, характеризующихся повышенным водопотреблением (металлургической, химической, целлюлозно-бумажной); относительно небольшой долей орошаемых земель; расточительным потреблением воды в быту.

В мировом сельском хозяйстве сохраняется тенденция к увеличению спроса на воду. Считается, что именно недостаток воды, а не обрабатываемых земель, является причиной нехватки продуктов питания во многих развивающихся странах. Так, в засушливых регионах живут более 1 млрд людей.

Уровень использования водных ресурсов для нужд промышленности, сельского хозяйства и быта составляет, % от об-

[1] Гидросфера — водная оболочка Земли, представляющая собой совокупность океанов, морей, поверхностных вод суши (озер, водохранилищ, рек, болот), подземных вод, льдов и снегов Арктики и Антарктики, атмосферных вод.

щего объема водных ресурсов: в Египте — 97,1; Израиле — 84,4; Украине — 40; Италии — 33,7; Германии — 27,1; Польше — 21,9; США — 18,9; Турции — 17,3; России — 2,7.

Основные резервы повышения эффективности использования водных ресурсов:

1) сокращение потребления воды прежде всего за счет внедрения водосберегающих технологий и оборотного водоснабжения (оборотным называется такое водоснабжение, когда вода, забираемая из природного источника, многократно используется без сброса в водоем или канализацию);

2) ликвидация потерь воды при ее транспортировке из-за протечек, испарений и т.д.;

3) устранение нерационального потребления воды в быту.

Лесные ресурсы

Мировые лесные ресурсы характеризуются прежде всего показателями лесистости, лесной площади и запаса древесины на корню.

Показатель лесной площади отражает размер территории, покрытой лесами, в том числе на душу населения. Лесистость показывает отношение площади лесов к общей территории страны. Запасы древесины на корню обычно определяются умножением среднего количества древесины (в кубических метрах) с 1 м^2 на площадь, занятую лесами.

Покрытые лесом площади во всем мире достигают 40,1 млн км^2 (в том числе на леса, наиболее пригодные для эксплуатации, приходится 25–28 млн км^2), России — 8,1, Бразилии — 3,2, Канаде — 2,6, США — 2,0 млн км^2. Но за последние 200 лет площадь лесов на земле сократилась примерно вдвое. Площадь лесных массивов с 1960 г. по 1990 г. уменьшилась на 13%, причем больше всего пострадали тропические леса Азии. Относительно нетронутыми остались пока леса азиатской части России, Канады, бассейнов рек Амазонки и Конго. Общие запасы древесины на корню во всех лесах мира составляют 340–370 млрд м^3. Россия занимает первое место в мире по запасам древесины (23% мировых запасов).

Ежегодный текущий прирост древесины, который определяет возможности эксплуатации лесов без подрыва их воспроизводства, составляет, по разным оценкам, от 3,6 до 5,5 млрд м^3, однако в доступных освоенных лесах он равен всего 1,8 млрд м^3. В середине 90-х гг. объем заготовок леса составлял 3,4 млрд м^3 в год (в 1960 г. — 1,9 млрд м^3). Таким образом, объем заготовок приблизился к годовому приросту древесины. Развитие лесозаготовок зависит не только от имеющихся запасов древесины, но и от качества ведения лесного хозяйства.

Несмотря на кажущиеся огромными запасы древесины в России, Северной Америке, Северной Европе и Южной Америке, возможности экстенсивной эксплуатации лесных ресурсов в настоящее время близки к исчерпанию. Поэтому обеспечить как потребности экономики, так и требования по охране природы можно лишь путем перехода к ресурсосберегающим технологиям в лесном комплексе мирового хозяйства.

4.3. Распределение природных ресурсов между странами

Природные ресурсы распределены крайне неравномерно между странами. Только 20–25 стран располагают более 5% мировых запасов какого-либо одного вида минерального сырья. Лишь несколько крупнейших стран мира (Россия, США, Канада, Китай, ЮАР и Австралия) обладают большинством его видов.

Фактически ни одна страна не располагает запасами всех необходимых для современной экономики видов минерального сырья и не может обойтись без его импорта. Так, Россия при всем многообразии своих минеральных ресурсов и значительном их объеме вынуждена импортировать бокситы, олово, марганец. США полностью обеспечивают свои потребности собственным минеральным сырьем лишь по 22 видам, в то время как по таким видам сырья, как уран, вольфрам, хром, марганец, зависят от импорта. В целом США импортируют 15–20% (в стоимостном выражении) необходимого им минерального сырья. Страны — члены ЕС ввозят 70–80% потребляемого минерального сырья, Япония — 90–95%.

Соотношение между запасами природных ресурсов и их потреблением

В современном мире сложились значительные различия между имеющимися в отдельных странах природными ресурсами и объемами их потребления в различных странах. Согласно некоторым оценкам, США, располагающие 4,5% населения мира и примерно 20% минеральных ресурсов планеты, потребляют до 40% мировых природных ресурсов, прежде всего топливно-сырьевых. При этом

на долю США приходится около 1/3 мировой продукции горнодобывающей промышленности. Еще 30% потребляемых ресурсов приходится на страны Западной Европы, Канаду и Японию, которые вместе располагают 9% населения мира и примерно 20% природных ресурсов. Таким образом, развитые страны, обладающие примерно 40% минеральных ресурсов, потребляют 70% этих ресурсов. На долю США приходится около 25% мирового потребления нефти, тогда как их удельный вес в мировой нефтедобыче составляет лишь около 12%.

В то же время развивающиеся страны (включая Китай и Вьетнам), где проживает около 60% населения мира и сосредоточено до 35% минеральных ресурсов, потребляют примерно 16% данных ресурсов. Правда, в 90-х гг. мировой спрос на нефть, черные и цветные металлы увеличивался главным образом за счет новых индустриальных стран Азии и Латинской Америки. В результате доля развивающихся стран в потреблении важнейших видов минерального сырья и топлива растет.

Использование земельных и водных ресурсов

Развитые страны играют значительную роль в производстве пшеницы (около 40%), кукурузы (около 50%), мяса, молока, шерсти. Эти страны являются главными экспортерами зерна и мясомолочных продуктов.

В начале 90-х гг. доля развивающихся стран в мировом производстве сельскохозяйственной продукции составила 46%. Данная группа стран выступает на мировом рынке главным поставщиком кофе, какао-бобов, чая, натурального каучука.

Природно-ресурсный потенциал России

Россия с населением, составляющим 2,5% мирового, и минерально-сырьевой базой, оцениваемой в 25% мировых ресурсов, потребляет до 4% ресурсов. Ее общие запасы разведанных полезных ископаемых в 1998 г. оценивались в 28,3 трлн долл. В то же время при нынешнем уровне развития техники и технологии рентабельными являются только запасы, оцениваемые в 1,5 трлн долл.

Россия остается крупнейшим (после США) производителем топливно-сырьевых ресурсов (11,6% мировой добычи нефти, 30% — газа, 12% — угля, 10,2% — железной руды, 10–15% — цветных и редких металлов, 26,3% — алмазов).

Во всех странах с развитой добывающей промышленностью, включая Россию, происходит истощение наиболее крупных и экономически эффективных месторождений. В современных условиях проблему обеспечения сырьем следует решать не на основе ускоренного увеличения объемов геологоразведочных работ, а исходя из материало- и энергосбережения. Абсолютному увеличению производства и потребления топлива и сырья в развитых странах противостоит тенденция к снижению материало- и энергоемкости готовой продукции, что приводит к относительному уменьшению расхода сырья и энергии на единицу ВВП и промышленного производства. Только за 1975–1990 гг. энергоемкость ВВП развитых стран снизилась на 1/3.

В числе путей противодействия истощению природных ресурсов — вторичное использование многих видов сырья, например, металлов, а также возможность замены их другими материалами (пластмассами, керамикой и др.). Так, общая стоимость используемого в США и Западной Европе вторичного сырья оценивается в 15–20% от стоимости потребляемых первичных ресурсов.

4.4. Роль природных ресурсов в мировой экономике

Неравномерность размещения минеральных ресурсов в недрах Земли, а также различная обеспеченность стран земельными и лесными ресурсами способствуют развитию международного разделения труда и на этой основе — международных экономических отношений. В начале 90-х гг. по каналам экспорта реализовывалось, % добычи или производства: олова — 97, железной руды — около 70, марганцевой руды — свыше 60, нефти — более 50, алюминия — около 50, угля и природного газа — 11, пиломатериалов — 34, кофе — 83, зерна — 11.

В результате снижения ресурсо- и материалоемкости хозяйства развитых стран и развития собственной добычи полезных ископаемых в некоторых из них (США, Канада, Австралия, Норвегия) произошло значительное ослабление зависимости стран Запада от импорта из развивающихся государств. В то же время индустриализация ряда развивающихся стран (новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, Индия, Пакистан) ведет к значительному увеличению потребления сырья и топлива, а следовательно, к сокращению сырьевого экспорта из этих стран и увеличению импорта этих товаров.

В развитии мировой торговли природными ресурсами во второй половине XX в. проявился ряд важных тенденций (табл. 4.1).

Таблица 4.1. **Удельный вес минерального топлива, сырья и продовольствия в мировом экспорте, %**

Статьи экспорта	1985 г.	1996 г.
Минеральное сырье и топливо	21,9	11,2
В том числе:		
руды и минералы	3,7	3,1
топливо	18,2	8,1
Сельскохозяйственные продукты	13,7	11,4
В том числе:		
продовольственные товары, напитки, табак	10,4	9,0
сырье непродовольственное	3,3	2,5

Источник: World Trade Organization. Annual Report, 1997. Vol. II. P. 9.

Сокращение удельного веса топливно-сырьевых товаров в мировой торговле обусловлено снижением материало- и энергоемкости производства в развитых странах. Причем наряду с относительным уменьшением вывоза необработанного сырья получает преимущественное развитие экспорт специально подготовленного сырья повышенного качества (например, окатышей вместо железной руды) и полуфабрикатов.

Сокращение экспорта продовольствия объясняется повышением уровня самообеспеченности ряда крупнейших регионов и стран (Западная Европа, Китай, Индия), ранее импортировавших зерно, в результате осуществления мероприятий по развитию сельского хозяйства, в том числе путем «зеленой революции». Снижение в мировом экспорте доли сырья растительного происхождения связано с внедрением синтетических материалов, волокон и пластмасс.

В целом экспорт минерального сырья, топлива и продовольствия имеет особое значение по преимуществу для развивающихся стран, так как эти товарные группы составляют основную часть их экспорта.

Выводы

1. Мировые запасы минерального топлива велики (геологических запасов должно хватить на тысячу лет при нынешнем уровне потребления). Обеспеченность различными видами ресурсов неодинакова: доказанные запасы угля достаточны на 400 лет, природного газа — на 70 лет, нефти — на 45 лет. В то же время объем потребления людьми природных ресурсов ежегодно увеличивается на 5%.

2. Возможности экстенсивного прироста используемых человеком земельных, водных и лесных ресурсов близки к исчерпанию. Повышение эффективности использования этих ресурсов возможно только на основе энергосберегающих технологий.

3. В мировой экономике сложились значительные различия между имеющимися в отдельных странах людскими и природными ресурсами и объемами потребления минерального сырья и топлива в различных странах. Основная часть минеральных ресурсов потребляется в промышленно развитых странах, которые располагают всего 40% их запасов.

4. В результате снижения ресурсо- и материалоемкости хозяйства высокоразвитых стран, а также увеличения собственной добычи полезных ископаемых произошло значительное ослабление зависимости индустриальных стран Запада от импорта минерального сырья и топлива из развивающихся государств.

Термины и понятия

Природно-ресурсный потенциал (природные ресурсы)
Минеральные ресурсы
Минеральное сырье и топливо
Прогнозные запасы полезных ископаемых
Разведанные запасы полезных ископаемых
Достоверные (доказанные) запасы полезных ископаемых
Земельные и почвенные ресурсы
Мировой земельный фонд
Сельскохозяйственные угодья
Гидросфера
Лесистость

Вопросы для самопроверки

1. Какова обеспеченность мировой экономики разведанными запасами угля, нефти, природного газа?
2. Почему Германии выгоднее импортировать каменный уголь из Австралии?
3. Верно ли предположение о скором исчерпании мировых запасов нефти?

4. По запасам каких видов минерального топлива Россия занимает ведущие позиции в мире?

5. В каких странах наибольшая доля обрабатываемых земель в общем земельном фонде?

6. Какие отрасли предъявляют наибольший спрос на водные ресурсы (в мировом хозяйстве и в России)?

7. Какие страны являются главными экспортерами минерального топлива (продовольственных товаров)?

Глава 5. Трудовые ресурсы мирового хозяйства

Под *трудовыми ресурсами* понимают часть населения, обладающую физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления полезной деятельности в общественном производстве. К трудовым ресурсам относят население в трудоспособном возрасте; работающих лиц пенсионного возраста; работающих подростков моложе трудоспособного возраста.

5.1. Динамика и структура населения мира

Население Земли в XX в. увеличилось с 1,5 до 6 млрд человек. Рост населения в отдельных странах и регионах происходит весьма неравномерно (табл. 5.1).

Таблица 5.1. **Рост населения Земли по основным экономическим группам стран**

Группы стран	Среднегодовые темпы, %				Доля в населении мира (1997 г.), %
	60-е гг.	70-е гг.	80-е гг.	1997 г.	
Все страны	2,1	1,9	1,7	1,5	100
Развитые	1,1	0,8	0,7	0,7	15,9
Развивающиеся	2,4	2,3	2,1	1,9	76,0
В том числе:					
Латинская Америка	2,7	2,5	2,1	1,7	8,5
Африка	2,6	2,8	2,9	2,7	12,3
Восточная и Юго-Восточная Азия	2,3	2,1	1,6	1,3	30,1
Южная Азия	2,4	2,3	2,2	1,9	22,1
С переходной экономикой (СНГ, Балтия, Центральная и Восточная Европа)	1,2	0,8	0,9	0,1	8,1
В том числе Россия	1,3	0,7	0,6	–0,1	2,5

Источник: Год планеты. 1997. С. 22; World Development Report. 1998/99. P. 195.

Темпы прироста населения в развитых странах остаются в последние два десятилетия стабильно низкими. Резко замедлились темпы прироста в государствах с переходной экономикой, а в России в ряде стран СНГ, Балтии и Восточной Европы наметился процесс естественной убыли населения. Замедлились темпы роста населения и в развивающихся странах, в основном за счет Восточной (включая Китай) и Юго-Восточной Азии, а также Латинской Америки.

В результате усилилась диспропорция в распределении населения Земли меду основными группами стран. Главным следствием этого стала неуклонно увеличивающаяся концентрация трудовых ресурсов мира в развивающихся странах. Причем 2/3 мировых ресурсов рабочей силы приходится на страны с самыми низкими показателями ВВП на душу населения.

Возрастная структура населения

Возрастная структура населения мира влияет на долю и численность экономически активного населения. Выделяются два основных типа возрастной структуры.

Первый тип, который характерен для большинства развивающихся стран, отличается очень высокой долей детских возрастов и небольшой долей людей пожилого возраста (65 лет и старше). Второй тип, характерный для промышленно развитых стран и государств с переходной экономикой, отмечен, наоборот, пониженной долей детских возрастов и высокой долей пожилых людей.

Как демографическое омоложение населения (I тип воспроизводства), так и демографическое старение (II тип воспроизводства) влекут за собой ряд негативных последствий для динамики трудовых ресурсов. Ввиду чрезвычайно высокой доли детей и подростков в населении развивающихся стран для них характерен низкий удельный вес лиц трудоспособного возраста. Так, в Нигерии из общей численности населения на лиц трудоспособного возраста приходилось по данным переписи в 1991 г. 48,4%, а на детей и подростков моложе 15 лет — 47,0%. Индия, где на долю детей в 1995 г. приходилось 35,2% населения, не в состоянии ежегодно строить 130 тыс. новых школ, подготавливать 400 тыс. учителей, создавать 5 млн рабочих мест.

Напротив, в индустриальных странах, а также в странах с переходной экономикой усиливается демографическое старение населения. В соответствии с критерием ООН, население считается

демографически старым, если доля лиц в возрасте 60 лет и старше составляет 12% и выше по отношению ко всему населению. Эта доля достигла в Швеции 22,1%, в Германии — 20,1%, Японии — 19,9%, России — 16,6%.

Демографическое старение населения увеличивает экономическую нагрузку на общество: во многих развитых странах численность трудоспособного населения лишь ненамного превышает число пенсионеров, и это превышение быстро сокращается.

5.2. Трудовые ресурсы мира: количественные и качественные аспекты

Экономически активное население

Экономически активное население включает занятых и ищущих работу, т.е. это лишь основная часть ресурсов, так как остальное трудоспособное население учится, занято только домашним хозяйством или служит в вооруженных силах и т.д. Экономически активное население мира в 1997 г. оценивалось в 2784 млн человек, что составляло 47,8% всего населения мира, в том числе мужчины — 60%, женщины — 40% (табл. 5.2).

Таблица 5.2. **Трудовые ресурсы ряда стран мира в 1997 г.**

Страны	Население, млн человек		
	Всего	Экономически активное	Доля женщин в экономически активном населении, %
Россия	147	78	49
США	268	110	46
Китай	1227	726	45
Индия	961	416	32
Бразилия	164	74	35
Нигерия	118	47	36
Пакистан	137	49	27
Мексика	95	38	32
Германия	82	41	42
Франция	59	26	45
Великобритания	59	29	44

Источник: World Development Report. 1998/99. P. 194–195.

Темпы прироста экономически активного населения снизились в среднем с 2,0% в 80-е гг. до 1,6% в 1990–1997 гг., что связано с некоторым замедлением темпов прироста населения в мире.

В развитых странах сосредоточено всего 16% экономически активного населения мира. Основная доля трудовых ресурсов мира приходится на Восточную и Юго-Восточную Азию (35%), Южную Азию (20%) и Тропическую Африку (10%).

Уровень образования трудовых ресурсов

Для развитых и большинства стран с переходной экономикой характерен высокий процент занятого населения, получившего высшее и среднее специальное образование. Так, доля лиц с таким образованием в России составляет 51% общей численности занятых.

Хотя развитые страны значительно уступают развивающимся государствам по численности трудовых ресурсов, они опережают последние по качеству рабочей силы — общеобразовательному уровню, численности высококвалифицированных специалистов, мобильности рабочей силы.

В развивающихся странах качество трудовых ресурсов во многом определяется не столько наличием высшего и среднего образования, сколько просто уровнем грамотности. В этих странах уровень грамотности в середине 90-х гг. составлял, % к общей численности взрослого населения: мужчины — 78,4 и женщины — 60,3. Велика доля неграмотных в трудоспособном населении стран Южной и Западной Азии и Тропической Африки. Низкий уровень грамотности населения многих стран определяет весьма невысокую производительность труда, ведет к консервации устаревших форм хозяйствования, блокирует технический прогресс.

Эффективность использования рабочей силы

Использование трудовых ресурсов определяется, в частности, количеством рабочих часов в год, приходящимся на одного занятого. Этот показатель достигает самого высокого уровня в новых индустриальных странах: Республике Корея (2547 ч в середине 90-х гг.), Чили (2400 ч). Несколько ниже объем отработанного времени в развитых странах: Японии (2017 ч), США (1945 ч), Великобритании (1880 ч.). В России данный показатель составил 1441 ч, что во многом обусловлено высокой скрытой безработицей.

Проблема занятости населения

К *безработным*, согласно рекомендациям Международной организации труда, относятся лица 15 лет и старше, которые в рассматриваемый период не имели работы, занимались поисками ее и были готовы приступить к ней. Уровень безработицы определяется как отношение числа безработных к численности экономически активного населения. Уровень безработицы в промышленно развитых странах в 1998 г. составлял, % к экономически активному населению: в США — 4,5; Японии — 4,3; Великобритании — 6,2; Германии — 10,9; Франции — 11,8; Италии — 12,0; Испании — 18,8.

В странах с переходной экономикой в 90-х гг. безработица впервые за несколько десятилетий проявилась в открытой форме и в ряде стран достигла высокого уровня. Так, в 1998 г. она составила, %: в Словении — 14,3; Словакии — 13,5; России — 9,3; Румынии — 8,7; Чехии — 6,1. В то же время экономический подъем позволил в 1997–1998 гг. сократить уровень безработицы в Болгарии с 14,2 до 11,4%, Венгрии — с 10,3 до 9,1 и Польше — с 11,6 до 10%.

Самые низкие показатели уровня безработицы в мире в 1997 г. имели новые индустриальные и новые развитые страны: Таиланд (1,4%), Сингапур (1,9%), Южная Корея (2,4%). Это было обусловлено рядом обстоятельств: высокими темпами экономического роста в тот период, сравнительно низкой производительностью труда, системой пожизненного найма в некоторых из этих стран, а также отсутствием в большинстве из них действенной системы социального страхования.

В развивающихся странах индустриальное развитие ведет к подрыву трудоемких традиционных производств, на которых держится существование значительной части населения. В результате традиционные уклады выталкивают из своего производства большое число разоряющихся крестьян и ремесленников, формирующих армию полностью безработных, и в то же время не обеспечивают полной занятостью оставшихся работников. Постоянная незанятость значительной части сельского населения только вследствие сохранения традиционных укладов воспринимается как перенаселенность, не превращаясь в открытую безработицу. В ряде развивающихся стран происходит выталкивание разоренного крестьянства из перенаселенной деревни в города независимо от спроса на рабочую силу в неаграрных отраслях национальной экономики.

Трудовые ресурсы России

В России в настоящее время в состав трудовых ресурсов входят лица в трудоспособном возрасте (женщины от 15 до 54 лет, мужчины от 15 до 59 лет включительно) и работающие лица пенсионного возраста, но в них не включается нетрудоспособное население (инвалиды).

В силу демографического старения населения России с конца 80-х до середины 90-х гг. прослеживалась тенденция сокращения доли населения моложе трудоспособного и трудоспособного возраста и увеличения доли населения пенсионного возраста. На рубеже веков в России прогнозируется заметное сокращение общей численности и доли населения моложе трудоспособного возраста, стабилизации доли населения пенсионного возраста и некоторое увеличение доли населения трудоспособного возраста.

Это обусловлено низким уровнем рождаемости в 90-х гг., вступлением в трудоспособный возраст сравнительно многочисленного поколения, родившегося в конце 70–80-х гг., а также выходом на пенсию малочисленного поколения «детей войны». Немалую роль играет также иммиграция русского и русскоязычного населения из стран — членов СНГ и Балтии, значительная часть которого приходится на трудоспособные возрастные группы.

Уровень образования трудоспособного населения России остается высоким: в основных рабочих возрастах (от 25 до 50 лет) в середине 90-х гг. более 50% имели высшее, незаконченное высшее и среднее специальное образование.

В связи с происходившими в 90-е гг. изменениями в отраслевой структуре экономики России имели место значительные сдвиги в распределении занятого населения:

- снизилась доля занятого населения в промышленности, строительстве, науке;
- увеличилась доля занятого населения в торговле, общественном питании, кредитовании, финансах и страховании и других отраслях сферы услуг.

Отраслевая структура занятости

В развитых странах сдвиги в отраслевой структуре занятости происходят по трем главным направлениям.

1. Удельный вес населения, занятого в сельском и лесном хозяйстве, достиг, вероятно, минимального уровня и в 1997 г. составлял, %: в Великобритании — 2,5; США — 3,1; Германии и

Швеции — 5,6; Канаде — 4,7; Нидерландах — 5; Франции — 8 и Японии — 10. Правда, в средних по уровню развития индустриальных странах доля занятых в сельском хозяйстве заметно выше (в том же 1997 г. она составляла в Испании 15%, а в Греции — даже 29,5%).

2. Постепенно снижается доля занятых в промышленности и строительстве. В 1997 г. она составляла, %: в Японии — 31,4; Италии — 38; Франции — 32; Великобритании — 36,6; США — 27,9; Канаде — 26.

3. Продолжает расти доля занятых в сфере услуг. В 1997 г. она характеризовалась следующими данными, %: в США — 59,0; Канаде и Великобритании — 57,0; Швеции — 59,5; Франции — 52,0; Японии — 50,0; Италии — 44,7.

В странах с переходной экономикой прослеживаются следующие тенденции в отраслевой структуре занятости:

1) быстрый рост доли занятых в сфере услуг, например, в России — с 37% в 1990 г. до 48% в 1996 г.;

2) сокращение доли занятых в промышленности и строительстве, например, также в России — с 42,3% в 1990 г. до 37,9% в 1997 г.;

3) сохранение довольно высокой доли занятых в сельском и лесном хозяйстве. Так, в 1997 г. она составила, %: в России — 14,9; Румынии — 28,0; Польше — 27,0; Венгрии — 15,0; Словакии — 12,0; Чехии — 11,0.

В развивающихся странах преобладающая часть занятого населения сосредоточена в сельском и лесном хозяйстве (в 1997 г. в Индонезии — 56%, Пакистане — 51, Египте — 35%).

Только в новых индустриальных и новых развитых странах доля занятых в сельском и лесном хозяйстве находится на уровне, близком к показателям стран с переходной экономикой (в 1997 г. в Южной Корее — 18%, Бразилии — 25, Тайване — 16%).

Доля занятых в промышленности и строительстве в развивающихся странах невысока. Так, в 1997 г. она составила в Египте и Пакистане — 20%, Индонезии — 13%. Заметно выше этот показатель в Южной Корее (35%) и Бразилии (23%).

Профессиональная структура рабочей силы

Изменения в отраслевой структуре рабочей силы во многом предопределяют сдвиги в ее *профессиональной структуре*. Последние проявляются в изменении соотношения числа занятых по раз-

личным профессиям, образовании новых и исчезновении старых профессий.

Важнейшая из действующих в этой области тенденций состоит в снижении во всех странах доли сельскохозяйственных профессий и увеличении доли работников сферы услуг, причем чем выше уровень развития экономики страны, тем сильнее проявляется данная тенденция.

Специалисты (работники с высшим и средним специальным образованием) являются самой быстро растущей категорией экономически активного населения в развитых, постсоциалистических и новых индустриальных странах. Так, особенно быстро растет численность работников наиболее квалифицированных профессий, связанных с развитием наукоемких производств.

Категория служащих является второй по численности в профессиональной структуре занятости стран развитых, с переходной экономикой и новых индустриальных. Усложнение общей системы хозяйственных связей и рост информационных потоков вызвали необходимость анализа и обработки информации, что обусловило резкое увеличение численности служащих и их доли в занятом населении.

Занятость работников сферы услуг возрастает и абсолютно, и относительно во всех группах стран как следствие процесса *постиндустриализации*.

Рабочие в промышленности, строительстве, на транспорте (индустриальные рабочие) являются самой многочисленной профессиональной категорией экономически активного населения в развитых и постсоциалистических странах. Но в обеих группах стран происходит сокращение доли этой категории занятых, вызванное перемещением рабочей силы в сферу услуг. Причем на основе технического прогресса существенные изменения претерпевает и профессиональный состав индустриальных рабочих. В развитых странах происходит процесс замещения полуквалифицированной рабочий силы квалифицированной, а также вытеснения из производства целого ряда прежде массовых профессий (шахтеры, швеи, плотники и др.). Одновременно растет численность и доля квалифицированной рабочей силы.

Сдвиги в структуре рабочей силы обусловливают первоочередность решения проблемы профессиональной подготовки и переобучения кадров в развитых странах и странах с переходной экономикой в соответствии с изменяющимся содержанием труда, массовым образованием новых профессий и специальностей. В США в результате структурной перестройки экономики ежегодно вытесняются из производства от 1 до 2 млн работников, профессиональная переподготовка которых, особенно лиц старших возрастов, крайне затруднена. В странах с переходной экономикой, включая Россию, в 90-е гг. происходило массовое переобучение работников профессиям, пользующимся спросом в рыночной системе (бухгалтер, аудитор и др.).

5.3. Мировой рынок труда и международная миграция рабочей силы

Мировой рынок труда формируется экспортом и импортом рабочей силы. При этом все большее число государств привлекает иностранную рабочую силу или направляет трудовых мигрантов за рубеж. Если в 1970 г. в процессы международного трудового обмена было вовлечено 64 страны, то в 1997 г. — 105 стран.

Понятие и виды международной миграции рабочей силы

Под *международной (внешней) трудовой миграцией* (миграцией рабочей силы) понимается перемещение населения через государственные границы для того, чтобы вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране. К трудовым мигрантам не относятся коммерсанты-«челноки», а также лица, выезжающие за рубеж в служебные командировки (при отсутствии контракта с иностранными работодателями).

Внешняя миграция рабочей силы подразделяется на:

- трудовую эмиграцию, т.е. выезд трудоспособного населения из страны пребывания для долговременного или постоянного проживания в другой стране;
- трудовую иммиграцию, т.е. приезд рабочей силы в данную страну из-за границы.

Выделяют следующие виды трудовой миграции:

1) безвозвратная, при которой мигранты выезжают на постоянное место жительства в принимающей стране;

2) временно-постоянная, когда миграция ограничена сроком пребывания в стране въезда от одного года до шести лет;

3) сезонная миграция, которая связана с кратковременным (в пределах до одного года) въездом для работы в тех отраслях хозяйства, которые имеют сезонный характер (сельское хозяйство, рыболовство, сфера услуг). Разновидностью сезонной мигра-

ции является кочевничество, сохранившееся в Африке и Западной Азии;

4) маятниковая (челночная, приграничная) — ежедневный переезд из одной страны в другую и обратно. Мигрантов, пересекающих границу для работы в соседней стране, называют рабочими-фронтальерами;

5) нелегальная — незаконный въезд в другую страну в поисках работы или прибытие в нее на законных основаниях (по частным приглашениям, в качестве туристов и т.д.) с последующим нелегальным трудоустройством;

6) «утечка умов» — международная миграция высококвалифицированных кадров (ученых, редких специалистов, иногда «звезд» искусства, спорта).

Масштабы международной миграции рабочей силы

Размеры международной миграции рабочей силы неуклонно растут. В середине 90-х гг. в мире, по оценкам экспертов, насчитывалось около 30 млн трудящихся-мигрантов. С учетом членов их семей, сезонных мигрантов, нелегальных иммигрантов и беженцев общая численность мигрантов была выше в 5–6 раз. В 90-х гг. в мире переезжало из страны в страну в поисках работы около 20 млн человек в год. Немалую часть этих потоков составляют нелегальные мигранты. Так, в Западной Европе насчитывается не менее 3 млн нелегальных иммигрантов, а в США их численность оценивается в 4,5 млн человек.

Новым явлением стало постепенное стирание граней между странами, принимающими и поставляющими рабочую силу. В современных условиях все большее число стран вовлекаются в процесс одновременной эмиграции и иммиграции населения. Например, Италия, Испания, Греция, Польша, которые еще сравнительно недавно были только странами эмиграции, в последнее время стали принимать трудовых мигрантов. В одной только Италии насчитывается 1–1,5 млн иностранных рабочих, значительная часть которых находится в стране нелегально.

Экономический рост в этих странах привел к созданию большого числа новых рабочих мест, а соответственно — к определенному уменьшению безработицы. Повышение благосостояния населения значительно снизило привлекательность тяжелого, непрестижного труда для местных работников; в образовавшуюся на рынке труда этих стран нишу устремились иммигранты.

В международной миграции населения в последнее время произошли качественные изменения, обусловленные НТР; их суть состоит в значительном увеличении среди мигрантов доли лиц с высоким уровнем образования и профессиональной квалификации («утечка умов»). В последние годы на мировом рынке труда прослеживалась устойчивая тенденция к росту эмиграции высококвалифицированных специалистов. До распада СССР основными поставщиками кадров высокой квалификации в основные мировые центры иммиграции — США и Западную Европу — были Индия, Пакистан и Египет. Однако в 90-х гг. наметилось усиление оттока таких кадров из России, стран — членов СНГ, Центральной и Восточной Европы. Это обусловлено, с одной стороны, огромной разницей в оплате труда специалистов в развитых и остальных странах, а с другой — стремлением развитых стран привлечь в свою экономику работников дефицитных специальностей, сэкономив при этом на их подготовке.

Направления международной миграции рабочей силы

Во второй половине XX в. сложилось несколько центров притяжения трудовой миграции.

1. Западная Европа. В начале 90-х гг. здесь насчитывалось свыше 20 млн иммигрантов. Высокоразвитые страны (Германия, Франция, Бельгия, Люксембург, Швейцария и др.) привлекают иностранных рабочих из стран Южной (Испания, Португалия), Центральной и Восточной Европы (Польша, Венгрия, бывшие республики Югославии), Турции, арабских стран. Приток иммигрантов в Западную Европу в середине 90-х гг. оценивался в 180 тыс. человек в год.

Иностранные рабочие составляли значительную часть рабочей силы в странах Западной Европы, % к общей численности занятых: Люксембурге — 30,0; Швейцарии — 29,6; Германии — 8,0; Бельгии — 7,5; Австрии — 6,2; Швеции — 5,8; Франции — 5,2; Англии — 3,4.

В настоящее время страны Западной Европы стремятся сдерживать трудовую миграцию из стран, не входящих в ЕС, по следующим соображениям:

- необходимость внедрения трудосберегающих технологий;
- перемещение производств, использующих работников низкой квалификации, в развивающиеся страны и государства с переходной экономикой, где оплата труда значительно ниже;

• недовольство определенных слоев населения, особенно рабочих невысокой квалификации, конкуренцией на рынке труда со стороны иммигрантов.

2. Нефтедобывающие страны Западной Азии. Этот центр притяжения международной трудовой миграции возник в середине 70-х гг. Общая численность иммигрантов в начале 90-х гг. оценивалась в 5–6 млн человек. Иммигранты прибывают в государства Персидского залива из близлежащих арабских стран (Египта, Сирии, Йемена), а также из Индии, Пакистана, Южной Кореи, Филиппин.

В странах Персидского залива отмечена самая высокая в мире доля иммигрантов в общей численности рабочей силы, %: Катар — 92, ОАЭ — 89, Кувейт — 86, Оман — 70, Саудовская Аравия — 60, Бахрейн — 51.

Одновременно в соседних странах достигнут самый высокий удельный вес экономически активной части населения, работающей за рубежом, % от общей численности населения: в Йемене — 7,3; Египте — 5,2; Турции — 4,3; Пакистане — 3,8. Еще одним центром миграции (формально этнической, но по сути во многом трудовой) стал Израиль, куда с конца 80-х до середины 90-х гг. только из бывшего СССР прибыло около 750 тыс. человек.

3. США и Канада. Общая численность трудовых мигрантов в США составляла в середине 90-х гг. около 7 млн человек. Приток иммигрантов в США и Канаду в указанный период оценивался в 900 тыс. человек в год. Трудовая иммиграция в США разделяется на два потока: низкоквалифицированная рабочая сила прибывает из Мексики, стран Карибского бассейна, Филиппин; высококвалифицированные работники иммигрируют из Западной Европы, России, а также Индии.

Важнейшими целями иммиграционной политики США и Канады является поощрение притока зарубежных менеджеров, элитных специалистов, высококвалифицированных рабочих, а также инвесторов (иммиграция разрешается при условии инвестирования в экономику данной страны определенной суммы).

Масштабы трудовой иммиграции определяются жесткими рамками иммиграционных квот для страны в целом и по профессиональным группам. Так, в соответствии с законодательством США 1990 г. ежегодно на работу в страну допускается 140 тыс. трудовых мигрантов, в основном высококвалифицированные специалисты, ученые редких специальностей.

Экономические последствия миграции рабочей силы

Влияние миграции рабочей силы на страны-импортеры в целом положительное. Страны, принимающие иностранную рабочую силу, используют ее как важный фактор развития производства, особенно отраслей, недостаточно привлекательных для местных работников.

Иммигранты во многих странах заняты на тяжелых, вредных, низкооплачиваемых работах, на которые нет претендентов среди местного населения. В Западной Европе доля иностранцев в таких отраслях очень велика, и порой доходит до 70% рабочей силы. Нередко без привлечения иммигрантов невозможно нормальное функционирование некоторых отраслей национальной экономики — строительства, автомобильной промышленности, сферы услуг.

Приток иностранной рабочей силы позволяет развитым странам проводить перемещение национальной рабочей силы в высокотехнологичные отрасли без ущерба для работы тех секторов, откуда уходят местные работники. Работники-иммигранты в большинстве принимающих стран рассматриваются как определенный амортизатор в периоды ухудшения экономической конъюнктуры — иностранцы теряют работу первыми.

Предприниматели стран, принимающих иностранную рабочую силу (реципиентов), выигрывают от притока иммигрантов еще и потому, что готовность иммигрантов трудиться за сравнительно низкую по стандартам данной страны заработную плату позволяет сдерживать рост оплаты труда местных работников. Во многих развитых странах функционирует двойной рынок труда: на одном идет купля-продажа национальной рабочей силы — квалифицированной и высокооплачиваемой, а на другом — иностранной, которая согласна выполнять тяжелые и непрестижные работы, к тому же по более низким расценкам.

Развитые страны охотно привлекают из-за рубежа высококвалифицированных специалистов технического профиля (программистов, электронщиков, ученых в области естественных наук). При этом страны-реципиенты исходят из того, что высококвалифицированные иностранные специалисты и исследователи могут повысить конкурентоспособность их продукции, способствовать освоению новых производств.

Иммиграция высококвалифицированных кадров позволяет принимающим странам экономить значительные средства на под-

готовке специалистов. За счет привлечения иностранных специалистов США сэкономили в сфере образования и науки за период 1965–1990 гг. не менее 15 млрд долл.

К числу негативных, с точки зрения стран-реципиентов, последствий иммиграции следует отнести усиление конкуренции на рынке неквалифицированной рабочей силы, ведущее к снижению реальной заработной платы соответствующих категорий местных работников.

Страны – экспортеры рабочей силы имеют, в свою очередь, ряд выгод. Прежде всего эти страны получают дополнительные доходы от экспорта рабочей силы в форме денежных переводов от эмигрантов. Причем некоторые страны-экспортеры получают в виде валютных поступлений от занятых за рубежом граждан значительные суммы. Так, в начале 90-х гг. доходы от эмигрантов составляли, млрд долл. в год: в Португалии — 3,6; Египте — 3,5; Испании — 2,6; Индии — 2,4; Пакистане — 2,4; Турции — 2,2; Израиле — 1,5. Общая сумма переводов трудовых мигрантов только из развивающихся стран на родину оценивалась примерно в 40 млрд долл. К тому же помимо денежных переводов трудовые мигранты при возвращении на родину привозят с собой ценности, сбережения и средства производства на сумму, примерно равную предыдущим переводам.

Вместе с тем трудовая эмиграция обычно сопровождается «утечкой умов», массовым отъездом наиболее образованных и квалифицированных работников. Нередко такая форма эмиграции носит безвозвратный характер и ведет к ослаблению интеллектуального потенциала страны-донора.

Государственное регулирование внешней трудовой миграции

Целью государственного регулирования трудовой миграции населения является достижение желательного для принимающей страны масштаба иммиграции, а также отбор нужных работников из общего потока потенциальных иммигрантов.

Регулирование внешней трудовой миграции осуществляется посредством двусторонних и многосторонних межправительственных соглашений. Эти соглашения определяют численность мигрантов, в ряде случаев их возраст, пол, профессию, состояние здоровья и др. Так, Россия имеет подобные соглашения с Германией, Финляндией; они определяют порядок и масштаб трудовой миграции россиян в данные страны.

Страны-реципиенты применяют следующие виды ограничений на въезд трудовых иммигрантов:

- профессиональная квалификация (наличие диплома, определенный стаж работы по специальности);
- возрастной ценз;
- состояние здоровья (запрет на въезд наркоманов, больных СПИДом и психическими заболеваниями);
- социальные и политические ограничения (не допускается иммиграция лиц, ранее осужденных за уголовные преступления, а также членов партий тоталитарного типа).

Весьма жестким методом государственного регулирования трудовой миграции является количественное квотирование, т.е. законодательное установление максимальной доли иностранной рабочей силы в рамках экономики в целом, отдельных отраслей и предприятий. При этом стремясь не допустить иммигрантов из «нежелательных» стран и регионов мира (чаще всего стран Азии и Африки), страны-реципиенты устанавливают количественные квоты на въезд иностранцев из определенных стран.

Экономическое регулирование трудовой миграции включает:

- уплату иммигрантами пошлины за трудоустройство;
- первоочередной прием иммигрантов, осуществляющих инвестиции в экономику страны-реципиента;
- налог на предпринимателей, использующих труд иммигрантов;
- ограничение времени пребывания иностранных работников в принимающей стране.

В принимающих странах могут действовать профессиональные и отраслевые ограничения на использование иностранной рабочей силы в форме запретов. Явные запреты прямо указывают профессии, которыми иностранцами заниматься нельзя. Другие ограничения действуют в форме приоритетных профессий, где может использоваться иностранная рабочая сила (редкие профессии, специалисты высшего класса, работники новых высокотехнологичных отраслей, работники, претендующие на низкооплачиваемую, непрестижную, тяжелую и вредную работу).

Развитые страны под давлением профсоюзов и политических партий, которые считают трудовую миграцию главной причиной безработицы среди местного населения, реализуют программы стимулирования реэмиграции. В рамках этих программ применяются либо денежные выплаты иммигрантам при добровольном увольнении с работы и отъезде на родину, либо специальная про-

фессиональная подготовка иностранных работников, которая позволила бы им претендовать на более высокооплачиваемую и престижную работу на родине. Так, Франция поощряет репатриацию выходцев из Северной Африки.

В этом же направлении действуют программы экономической помощи развитых стран регионам массовой эмиграции (создание в странах-донорах новых предприятий с целью приостановить новые потоки трудовой эмиграции, предоставление кредитов иммигрантам, желающим открыть на родине собственные предприятия).

Глобальные последствия международной миграции рабочей силы

Международное перемещение рабочей силы, с одной стороны, является мощным фактором экономического развития. Миграция обеспечивает перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями наиболее динамично развивающихся стран, ведет к концентрации активного и предприимчивого населения в главных экономических центрах, позволяет освоить новые районы и их природные ресурсы, способствует повышению материального благосостояния и росту профессионального уровня десятков миллионов людей. Международная миграция населения играет важную роль в демографическом и экономическом развитии отдельных стран (США, Канада, Австралия, отчасти ЮАР, Аргентина). Так, население Израиля увеличивается в значительной степени благодаря притоку иммигрантов.

С другой стороны, миграция населения ведет к чрезмерному разрастанию крупных городов в странах-реципиентах, демографическому старению и феминизации населения в странах-донорах. Адаптация иммигрантов к новым условиям почти всегда сопровождается значительными трудностями, а нередко и конфликтами на этнической и конфессиональной основе. Результатом массовой эмиграции может стать депопуляция (сокращение численности населения), что происходило в Ирландии, Греции, Португалии в 60-х гг., несмотря на высокий естественный прирост в этих странах.

Россия и международная трудовая миграция

Россия вышла на международный рынок труда на рубеже 80–90-х гг. В середине 90-х гг. в странах дальнего зарубежья трудилось свыше 100 тыс. россиян. Наибольшая (до половины) часть российских трудовых мигрантов направляется в страны Европы — Австрию, Германию, Польшу, Финляндию, Францию. Остальная часть находит работу в США, Канаде, Австралии, а также в странах Западной Азии.

Экспорт трудовых ресурсов из России с учетом высокой квалификации российских трудовых мигрантов может стать важным фактором валютных поступлений. По оценке, каждая тысяча российских трудовых мигрантов, выезжающих на работу за границу, могла бы ежегодно переводить на родину около 8 млн долл.

Внешняя трудовая иммиграция в Россию получила в 90-х гг. значительно большее распространение, чем отъезд россиян на заработки. В середине 90-х гг. в России ежегодно было занято 250–300 тыс. легальных иностранных рабочих (281 тыс. человек — в 1995 г., 240 тыс. человек — в 1997 г.), а с учетом нелегальной иммиграции и теневого (незарегистрированного) использования иностранной рабочей силы общая численность трудовых иммигрантов в России оценивается в 400–500 тыс. человек.

Несмотря на значительное увеличение притока в Россию иностранной рабочей силы, внешняя трудовая миграция пока не оказывает существенного влияния на российский рынок труда. Удельный вес трудовых мигрантов не превышает 1,5–2% занятого населения. Однако более весомо влияние иностранных работников на локальные рынки труда (Москвы, Ростовской, Белгородской, Тюменской областей, Приморского края).

Приток в Россию иностранных работников позволяет решать задачу заполнения свободных рабочих мест, на которые даже в условиях растущей безработицы не идет местное население. Свыше 90% всех трудовых иммигрантов в России заняты малоквалифицированными, непрестижными и тяжелыми видами труда. Так, в 1996 г. 60% иностранной рабочей силы было занято в строительстве, 8,9% — в сельском хозяйстве, 7% — на транспорте и т.д.

Выводы

1. Трудовые ресурсы включают население в трудоспособном возрасте, работающих лиц пенсионного возраста и работающих подростков моложе трудоспособного возраста.

2. Вследствие существенных различий в темпах прироста населения в последнее время усилилась диспропорция в распределении населения между основными группами стран. Это ведет к концентрации трудовых ресурсов мира в развивающихся странах.

3. Как демографическое омоложение населения (развивающиеся страны), так и его демографическое старение (развитые страны и государства с переходной экономикой) влекут за собой негативные последствия для динамики трудовых ресурсов.

4. Экономически активное население состоит из занятого населения и безработных, ищущих работу. Доля экономически активного населения в общей численности взрослого населения (15 лет и старше) колеблется от 60 до 70% в развитых странах и государствах с переходной экономикой и от 45 до 55% — в большинстве развивающихся стран.

5. В отраслевой структуре рабочей силы продолжает сокращаться доля, а нередко и абсолютная численность занятых в сельском хозяйстве, одновременно увеличивается доля работников умственного труда (специалистов и служащих). В высокоразвитых странах растет доля занятых в сфере услуг.

6. Безработными считаются лица, не имеющие работы, занятые ее поиском и готовые приступить к работе. Уровень безработицы определяется как отношение числа лиц, имеющих статус безработного, к численности экономически активного населения.

7. Мировой рынок труда складывается из экспорта и импорта рабочей силы. Под международной (внешней) миграцией рабочей силы понимается перемещение населения через государственные границы для того, чтобы вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране. Выделяют безвозвратную, временно-постоянную и сезонную миграции. Во второй половине XX в. сложилось несколько центров притяжения международной трудовой миграции — Западная Европа, США и Канада, нефтедобывающие страны Западной Азии.

Термины и понятия

Трудовые ресурсы
Трудоспособное население
Отраслевая структура занятости
Экономически активное население
Международная (внешняя) трудовая миграция
Трудовая эмиграция
Трудовая иммиграция
Международный рынок рабочей силы
«Утечка умов»

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключаются диспропорции в распределении трудовых ресурсов по странам и регионам мира?

2. Является ли преимуществом для нынешнего экономического развития Индии высокая доля детей и подростков в возрастной структуре населения?
3. Какие категории населения входят в состав трудовых ресурсов?
4. Что понимается под внешней миграцией населения?
5. Охарактеризуйте виды трудовой миграции.
6. Какие меры используют развитые страны для сдерживания трудовой иммиграции?
7. Какие выгоды получают страны, принимающие иммигрантов?
8. Чем вызвана «утечка умов»?

Глава 6. Отраслевая структура мирового хозяйства

Общей закономерностью изменений в отраслевой структуре мирового хозяйства является последовательный переход от высокой доли сельского хозяйства, добывающей промышленности, обрабатывающих отраслей к технически относительно несложным производствам (легкая, пищевая промышленность), капитало- и материалоемким отраслям (металлургия, химическая промышленность) и, наконец, к наукоемким отраслям, создающим продукцию на основе высоких технологий. Иначе говоря, в процессе экономического развития «первичные отрасли» (сельское хозяйство и добывающая промышленность) уступают первенство в отраслевой структуре хозяйства «вторичным» (обрабатывающая промышленность и строительство), а те — «третичным» (сфера услуг).

6.1. Основные сдвиги в структуре мировой экономики

В экономике развитых стран на этапе постиндустриального развития существенно выросла доля сферы услуг (третичного сектора) и уменьшилась доля сферы материального производства (первичного и вторичного секторов). В структуре ВВП этих стран в 60–90-е гг. неуклонно снижалась доля сельского хозяйства (с 6,5% в 1960 г. до 4,2% в 1980 г. и 3% в 1995 г.). Наряду с отмеченной долговременной тенденцией указанные сдвиги объясняются также тем, что под воздействием научно-технического прогресса произошло отпочкование от сельского хозяйства многих видов деятельности и обособление их в особые отрасли промышленности и сферы обслуживания. Одновременно происходит интеграция сельского хозяйства, промышленности и торговли в агропромышленный комплекс, представляющий собой новый тип производственных связей (см. 6.2).

Доля обрабатывающей промышленности в ВВП увеличивается до достижения определенного уровня доходов на душу населения — примерно уровня высокоразвитых стран в конце 60-х гг. (13–15 тыс. долл.), а затем происходит ее стабилизация или снижение. Наиболее значительное сокращение происходило с середины 60-х гг. в США, Великобритании, Франции. В странах, начавших индустриализацию несколько позже (Япония, Италия), доля обрабатывающих отраслей продолжала расти вплоть до начала 70-х гг., однако затем начала снижаться (см. ниже).

Важнейшей тенденцией изменения структуры ВВП промышленно развитых стран во второй половине XX в. явилось превращение непроизводственной сферы (третичного сектора) в преобладающую часть их экономики. Объем операций в сфере услуг превысил в этих странах объем производства в обрабатывающей промышленности (табл. 6.1).

Таблица 6.1. **Структура ВВП отдельных промышленно развитых стран, %**

Страны	Годы	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
США	1960	4	34	58
	1980	3	30	62
	1996	2	28	70
Япония	1960	13	37	45
	1980	5	32	53
	1996	2	32	60
Германия	1960	6	46	40
	1980	2	38	51
	1996	2	34	59
Франция	1960	9	40	43
	1980	5	30	60
	1996	3	24	68

Источник: Monthly Bulletin of Statistics. 1998. № 7. P. 34–36.

Изменения в структуре экономики развивающихся и постсоциалистических стран

Новые индустриальные и постсоциалистические страны находятся примерно на одинаковом уровне экономического развития как по ВВП на душу населения, так и по отраслевой структуре экономики. В этих двух группах стран сохраняется относительно высокая доля сельского хозяйства (6–10% ВВП), которая постепенно приближается к уровню развитых стран (2–4%). Удельный вес промышленности в ВВП обеих групп стран (25–40%) находится на уровне постиндустриальных стран и даже превышает его.

Это связано со сравнительно невысоким уровнем сферы услуг (45–55% ВВП).

В отраслевой структуре ВВП развивающихся стран по-прежнему велика доля сельского хозяйства (20–35%). Доля промышленности в ВВП этих стран чаще всего небольшая (10–25%), причем она выше главным образом в странах — экспортерах минерального сырья и топлива, тогда как доля обрабатывающей промышленности колеблется в пределах 5–15%.

Отраслевая структура мировой промышленности

В отраслевой структуре промышленности продолжает снижаться доля добывающих отраслей и расти доля обрабатывающих, особенно машиностроения и химической промышленности. В обрабатывающей промышленности развитых стран происходит перемещение центра тяжести капитало- и материалоемких отраслей (металлургия, химическая промышленность) к наукоемким (электроника). Освобождающуюся нишу все более занимают новые индустриальные государства, которые переводят традиционные трудоемкие отрасли в развивающиеся страны среднего и низшего уровня.

Структурные сдвиги в мировом хозяйстве происходят в основном внутри сложившихся отраслевых комплексов и проявляются наиболее сильно в изменении внутриотраслевых пропорций.

6.2. Агропромышленный комплекс

Сельское хозяйство и смежные отрасли — лесное хозяйство, охота, рыболовство — представляют собой не только древнейшее, но и наиболее распространенное занятие людей. В мировом сельском хозяйстве занято около 1,1 млрд человек экономически активного населения, в том числе в развитых странах — всего 22 млн человек, в странах с переходной экономикой — 32 млн человек (в том числе в странах — членах СНГ — 20 млн человек и в странах Центральной и Восточной Европы — 12 млн человек), в Китае — 450 млн и в развивающихся странах — около 600 млн человек.

В наиболее развитых странах с переходной экономикой и новых индустриальных государствах преобладает товарное, преимущественно интенсивное сельское хозяйство. В остальных развивающихся странах (кроме новых индустриальных стран) сохраняется значительный удельный вес натурального хозяйства в агропромышленном секторе.

Понятие АПК

В развитых и постсоциалистических странах в последние десятилетия происходит процесс агропромышленной интеграции, которая означает организационное и коммерческое объединение предприятий сельского хозяйства и промышленности. В результате этого процесса происходит формирование *агропромышленного комплекса* (АПК). Этот комплекс представляет собой единую систему сельскохозяйственных и промышленных предприятий, объединенных тесными и стабильными производственными и коммерческими связями, основанными на отношениях собственности или договорах.

Агропромышленный комплекс охватывает всю производственную цепочку и включает три сферы:

- сфера 1 — промышленность, производящая средства производства для сельского хозяйства, а также осуществляющая производственно-техническое обслуживание этой отрасли;
- сфера 2 — собственно сельское хозяйство (земледелие и животноводство);
- сфера 3 — отрасли по транспортировке, переработке и сбыту продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

В высокоразвитых странах неуклонно растет доля сферы 3 АПК (в США в ней формируется около 75% всей стоимости продовольственной продукции) и снижается удельный вес собственно сельскохозяйственного производства. В целом в середине 90-х гг. соотношение между тремя сферами АПК в развитых странах составляло 3:1:6. В результате сельское хозяйство США дает около 2% ВВП, в нем занято 2,5% работающих, тогда как весь АПК поставляет 18% ВВП и в нем занято около 20% рабочей силы страны.

В странах с переходной экономикой доля сельского хозяйства в структуре АПК значительно выше, чем в странах Запада, что отражает слабое развитие переработки сельскохозяйственного сырья, в том числе пищевой промышленности. Так, в АПК России занято около 30% работающих, в том числе в сельском хозяйстве — 15%, а доля этой отрасли в ВВП составляет 6,7% (1997 г.).

В развивающихся странах преобладает традиционное потребительское (или малотоварное) сельское хозяйство. Традиционный сектор представлен сотнями миллионов мелких наделов, продукции с которых хватает в основном на пропитание крестьянской семьи. Господствует примитивное земледелие, при котором основными орудиями обработки почвы остаются деревянная соха

и мотыга. Не менее 20 млн семей ведут подсечно-огневое земледелие.

Вместе с тем во многих развивающихся странах сложился высокотоварный сектор, представленный плантациями некоторых тропических и субтропических культур (кофе, какао, чай, натуральный каучук, бананы, сахарный тростник и др.), но плантационный сектор ориентирован скорее на экспорт, чем на внутренний рынок.

Технологическая база сельского хозяйства

Мировой тракторный парк в середине 90-х гг. составил примерно 26–27 млн машин. Но в развитых странах, на которые приходится 2/3 этого парка, в последнее время он практически не растет. Причина этого заключается в достижении предельного для современной техники уровня механизации сельского хозяйства и ориентации не на количество тракторов, а на качество и структуру тракторного парка.

Химизация является еще одним направлением интенсификации сельского хозяйства. Наиболее высокого уровня, измеряемого в самом общем виде потреблением удобрений на 1 га пашни и многолетних насаждений, она достигла в Германии (418 кг), Нидерландах (773 кг), Японии (387 кг). В странах с большими земельными ресурсами удельное потребление удобрений значительно ниже (в Канаде — 12 кг, в Австралии — 28 кг). На долю развитых стран приходится 85% общего потребления удобрений, в том числе на долю США — 45%, Западной Европы — 28, Японии — 12%. Причем в последнее время происходит стабилизация применения минеральных удобрений, а в ряде стран и абсолютное сокращение их использования (Франция, Бельгия, Нидерланды, Дания и др.). Наибольшим спросом ныне пользуются экологически чистые сельскохозяйственные продукты, выращенные либо при минимальном использовании минеральных удобрений, либо вообще без них.

Процесс перевода сельского хозяйства на индустриальную основу был осуществлен в США, Канаде, Великобритании еще до Второй мировой войны, в большинстве других стран Западной Европы и Японии — в 50-х гг., в СССР и странах Центральной и Восточной Европы — к концу 70-х гг. Высокоразвитые страны в настоящее время находятся на новом этапе преобразования аграрного производства — на этапе «биотехнологической революции», который характеризуется широким применением биотехнологии.

Сельское хозяйство, которое еще в начале XX в. повсеместно было трудоемкой отраслью, в промышленно развитых странах в 40–60-е гг. стало капиталоемкой отраслью. В настоящее время она превращается из капиталоемкой в наукоемкую, прежде всего в развитых странах.

«Зеленая революция», начавшаяся в 60-х гг. в развивающихся странах, — это преобразование сельского хозяйства на основе современной агротехники. Она включает три составные части: выведение новых сортов культур, прежде всего зерновых; расширение орошаемых земель; повышение уровня механизации сельского хозяйства, массированное применение минеральных удобрений и химических средств защиты растений. В результате «зеленой революции» урожайность зерновых культур выросла в 2–3 раза, стали самообеспечивающимися Китай, Индия, Индонезия, Пакистан, Таиланд и некоторые другие страны.

Структура мирового сельскохозяйственного производства

Сельское хозяйство практически всех стран мира состоит из двух крупных взаимосвязанных отраслей: земледелия (растениеводства) и животноводства. Соотношение между этими отраслями изменяется под воздействием сдвигов в промышленно развитых странах, обусловивших преобладание животноводства над растениеводством. Так, в Швеции и Финляндии на долю животноводства приходится 75–80% валовой продукции сельского хозяйства. В США удельный вес животноводства заметно ниже — около 55%, во Франции — 53%. Исключение составляют средиземноморские страны, в том числе Италия, где данная отрасль производит 40–42% сельскохозяйственной продукции, что во многом определяется недостаточно благоприятными для животноводства природными условиями.

Животноводство

В развитых странах и странах с переходной экономикой распространено интенсивное молочно-мясное животноводство. Содержание скота здесь стойловое или пастбищно-стойловое. Широко используются концентрированные корма. Во многих высокоразвитых странах земледелие, специализируясь на посевах кормовых культур, подчинено животноводству (например, в кукурузно-соевом поясе США).

Переход на индустриальные методы, улучшение кормовой базы, успехи селекции привели к значительному увеличению продуктивности животноводства. Надой молока от одной коровы составлял в 1996 г., тыс. кг: в США — 6,7; Дании — 6,3; Швеции — 6,2; Японии — 5,2. В то же время в России этот показатель в 1996–1997 гг. составлял 2,8 тыс. кг, Аргентине — 2,6; Китае — 1,6; Монголии — 0,35. Промышленно развитые страны превосходят развивающиеся по надою молока на одну корову в 6 раз, а по выходу мяса — в 1,5 раза.

Самое высокое производство молока на душу населения в середине 90-х гг. (в кг) было достигнуто в Новой Зеландии (2400), Нидерландах (900), Белоруссии (700), Франции (490), Германии (450). В России данный показатель составлял 300 кг. Наивысшее производство мяса на душу населения (в кг) отмечено в Нидерландах (200), Австралии (180), США (125), Аргентине (125), Германии (110), Франции (110). В России этот показатель в середине 90-х гг. составлял около 40 кг.

Животноводство преобладает в странах Ближнего и Среднего Востока, а также в Аргентине и Уругвае. В этих странах оно носит в основном экстенсивный характер, преобладает пастбищное скотоводство.

Земледелие

Главной отраслью земледелия является выращивание зерновых культур, производство которых во второй половине XX в. значительно выросло. Если в 1900–1949 гг. (включительно) оно увеличилось с 500 до 800 млн т, то в 1950–1995 гг. — с 800 до 2000 млн т. Существенную роль в этом сыграл резкий рост производства зерновых в Китае, Индии, странах Юго-Восточной Азии.

В развитых странах производится свыше 30% валового сбора зерна в мире. Высокоразвитые страны лидируют по двум важным показателям. Во-первых, по урожайности зерновых, ц/га (в среднем за 1990–1997 гг.): Япония — 54, США — 47, ЕС (в целом) — 46 (для сравнения в России — 14–16). Во-вторых, по сбору зерна на душу населения, кг: Канада — 2125; Австралия — 1320; США — 1250; Франция — 1050 (в России — 790).

В целом в мире 55% зерна потребляется в пищу людей и 45% идет на корм скоту. Использование зерна в странах зависит от уровня их развития. В развитых странах в пищу идет менее 25% зерна, а остальное — на корм скоту и птице. В развивающихся странах до 90% зерна используется на продовольственные нужды.

В структуре валового сбора зерновых господствующие позиции занимают три культуры: пшеница (28%), рис (26%) и кукуруза (25%). В пищевом рационе преобладают рис (21%) и пшеница (20%), тогда как доля кукурузы невелика (5%), так как основная часть ее используется на корм скоту.

Мировая торговля сельскохозяйственной продукцией

Доля сельскохозяйственной продукции в мировом экспорте в последние десятилетия неуклонно снижается: по продовольственным товарам с 13% в 1970 г. до 9% в 1996 г., по сельскохозяйственному сырью — с 7 до 2,5%. Такое снижение объясняется, во-первых, успехами в самообеспечении продовольствием Западной и Центральной Европы, Китая и Индии, а во-вторых, использованием вместо натурального сельскохозяйственного сырья заменителей. К тому же в последние десятилетия наблюдается ярко выраженная тенденция к опережающему росту торговли готовыми к употреблению продовольственными товарами.

В мировом экспорте продовольственных товаров доля развитых стран почти не изменилась (72,4% в 1970 г. и 72,1% в 1996 г.), тогда как доля развивающихся стран за это время возросла с 17,5 до 20,9%, а доля стран с переходной экономикой, наоборот, снизилась с 9,9 до 6,6%.

Мировые экспортные ресурсы зерна составляют ежегодно около 200 млн т (10–11% валового сбора), в том числе 90–100 млн т пшеницы, 60–70 млн т кукурузы, 15–20 млн т риса. Главными экспортерами пшеницы являются США, Канада, Франция, Австралия и Аргентина, а кукурузы — США. Крупнейшие импортеры пшеницы — Китай, Япония, Бразилия, Египет. Лидирующие позиции в мировом экспорте риса занимают Таиланд, США, Вьетнам, Мьянма, Пакистан, а значительными импортерами выступают Индонезия, Бангладеш, Иран, КНДР, Саудовская Аравия, Бразилия.

Крупнейшим импортером зерна в 70–80-е гг. был Советский Союз (среднегодовой объем закупок в 1986–1990 гг. достигал 32,4 млн т, или 16,9% валового сбора зерна в СССР за те же годы). Россия в 1990–1991 гг. импортировала по 20 млн т зерна ежегодно, в 1992 г. — 27 млн т, но в 1993 г. в связи с сокращением спроса на фуражное зерно импорт снизился до 11 млн т, а в 1994–1997 гг. вообще сошел на нет.

Основными поставщиками говядины являются Австралия, Бразилия, Нидерланды, Канада и США; баранины — Австралия и Новая Зеландия; битой птицы — США, Франция, Бразилия. На мировой рынок ежегодно поставляется свыше 5 млн голов крупного рогатого скота, 9–10 млн голов свиней и 15 млн овец. Основными экспортерами живого племенного скота являются США, Канада и страны — члены ЕС.

Ежегодный объем мировой торговли молочными товарами превышает 11 млн т. В экспорте сыра лидируют Нидерланды, Ирландия, Дания и Франция, а масла — Новая Зеландия, Нидерланды, Ирландия, Дания. Крупным импортером молочной продукции является Россия.

6.3. Топливно-энергетический комплекс (ТЭК)

Основные тенденции развития ТЭК

По мере роста населения и производства увеличивается мировое потребление первичных энергоресурсов, млрд т условного топлива: 1950 г. — 3,9; 1960 г. — 4,7; 1970 г. — 6,8; 1980 г. — 8,7; 1990 г. — 10,3; 1997 г. — 11,9. Среднегодовые темпы роста энергопотребления в мире в первой половине XX в. составляли 2–3%, а в 1950–1975 гг. — уже 5%. Прирост потребления энергоресурсов обеспечивался за счет быстрого увеличения добычи нефти и природного газа (то была эпоха «дешевой нефти», когда в период с 1952 по 1972 гг. цены на нее составляли на мировом рынке всего 14 долл. за 1 т).

Однако в 1973 г. разразился энергетический кризис, в результате которого мировая цена на нефть подскочила до 250–300 долл. за 1 т. Одной из причин кризиса явилось ухудшение горногеологических условий добычи топлива: перемещение нефтедобычи в районы с экстремальными природными условиями (Арктика, Сахара, Сибирь), на континентальный шельф. Другой причиной стало стремление развивающихся стран — экспортеров нефти (членов ОПЕК) использовать свое положение владельцев преобладающей части мировых запасов нефти.

Ведущие страны мира, особенно развитые, были вынуждены пересмотреть концепции развития энергетики. Если до энергетического кризиса прогнозы энергопотребления в мире на 2000 г. составляли 20–25 млрд т условного топлива, то после энергетического кризиса 70-х гг. они были скорректированы в сторону заметного уменьшения (по последнему из них — до 12,4 млрд т условного топлива). В центре экономической стратегии с тех пор находится энергосбережение, включающее не только сокращение потребления нефти в качестве энергоресурса, но и перестройку отраслевой структуры промышленности путем свертывания энергоемких производств.

В результате в развитых странах заметно снизился среднегодовой темп прироста потребления первичных энергоресурсов: с 1,8% в 80-е гг. до 1,45% в 1991–1997 гг.; по прогнозу на 1995–2015 гг. он не превысит 1,25%. В то же время в социалистических и постсоциалистических странах не принимались меры радикальной экономии энергоресурсов. В развивающихся странах потребление первичных энергоресурсов в 90-х гг. росло даже быстрее, чем раньше: за 1991–1997 гг. — в среднем на 3%, в том числе в новых индустриальных странах и странах — членах ОПЕК — на 5%. Столь значительный рост энергопотребления объясняется более высокими темпами экономического роста в этих странах, а также развитием в них базовых отраслей, включая добывающие, внедрением энергоемких технологий и массовым переходом к автомобильному транспорту.

В результате энергоемкость ВВП (прирост потребления первичных энергоресурсов на каждый процент прироста ВВП) в 90-е гг. составляла: в развитых странах — 0,6%, развивающихся (включая Китай) — 0,8%, государствах — членах СНГ, Центральной и Восточной Европы — 0,9%.

Поэтому в мировом потреблении первичных энергоресурсов доля промышленно развитых стран снизилась с 59,5% в конце 80-х гг. до 51% в 1995 г. и по прогнозу в 2015 г. она снизится до 43%. Хотя в расчете на душу населения потребление энергоресурсов велико и продолжает расти — с 4803 кг нефтяного эквивалента в 1980 г. до 5118 кг в 1995 г., доля развивающихся стран (включая Китай) в общем потреблении повысилась за указанный период с 21,9 до 31,4% и ожидается на уровне 40% в 2015 г., а доля стран с переходной экономикой (кроме Китая) сокращается и достигнет 17% в 2015 г. (по прогнозу). Экономический спад в 90-е гг. привел здесь к снижению потребления энергии на душу населения. Так, если в 1980 г. в России показатель составлял 5499 кг, то в 1995 г. — 4079 кг.

Сдвиги в структуре потребления энергоресурсов

Во второй половине XX в. в структуре потребления топлива и энергии произошли большие изменения. В 50–60-х гг. на смену угольному этапу пришел нефтегазовый (табл. 6.2).

Таблица 6.2. **Структура мирового потребления первичных энергоресурсов, % к итогу**

Энергоресурсы	1990 г.	1995 г.	1997 г.	2000 г.*	2015 г.*
Нефть	39,4	39,4	40,6	38,0	35,0
Газ	23,7	23,6	22,7	23,4	28,1
Уголь	32,0	31,7	31,4	31,3	31,2
АЭС	2,3	2,3	2,3	2,2	2,0
ГЭС и другие альтернативные источники	2,6	3,0	3,0	3,3	3,7

* Прогноз

Источник: Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 8. С. 41.

В потреблении энергоресурсов ведущее место сохраняет нефть, стабильно вторую позицию занимает уголь, третью — газ.

Ужесточение требований по охране окружающей среды с целью снижения объемов выброса вредных газов в атмосферу (по решению Международной конференции в Киото в декабре 1997 г.) в перспективе окажет определенное влияние на снижение потребления угля и отчасти нефти как наиболее экологически грязных энергоресурсов. Эти же меры приведут к повышению роли природного газа и возобновляемых источников энергии.

Структура энергопотребления различных групп стран изменяется по-разному.

В развитых странах доля нефти в общем потреблении первичных энергоресурсов возросла с 17% в 1950 г. до 47,5% в 1980 г., а затем снизилась до 45,4% в 1995 г. Действует тенденция снижения доли угля: с 74% в 1950 г. до 27,4% в 1980 г., 26,5% в 1990 г. и 25,6% в 1995 г. и увеличения доли газа: с 20,7% в 1980 г. до 22,5% в 1995 г. (рост потребления природного газа, особенно при выработке электроэнергии, стимулируется тем, что цены на него ниже, чем на нефть и нефтепродукты, а также тем, что это экологически более чистое топливо). Доля АЭС, ГЭС и других источников повысилась с 4,4% в 1980 г. до 6,5% в 1995 г.

В развивающихся странах ведущую роль в потреблении энергоресурсов сохраняет уголь: 43% в 1990 г. и 41,9 в 1995 г. во многом благодаря ориентации Индии и Китая на уголь. Второе место занимает нефть — соответственно 38,4 и 38,7%. Доля энергии АЭС, ГЭС и невозобновляемых источников выросла с 3,8% в 1990 г. до 4,6% в 1995 г.

В России в структуре потребления энергоресурсов быстро растет доля газа (с 43,9% в 1991 г. до 49% в 1997 г.) при заметном снижении доли нефти (соответственно 33,7 и 29,5%) и угля (19,5 и 17,8%). Доля АЭС, ГЭС и других источников в структуре потребления в 90-х гг. составляет 3,5–3,6%.

Тенденции в производстве энергоресурсов в различных странах

В табл. 6.3 приведены данные, характеризующие производство первичных энергоресурсов в мире.

Таблица 6.3. **Структура мирового производства первичных энергоресурсов, % к итогу**

Энергоресурсы	1990 г.	1995 г.	1997 г.	2000 г.*	2015 г.*
Нефть	41,8	40,4	40,5	39,8	36,1
Газ	22,9	23,1	22,8	23,4	27,7
Уголь	30,6	31,2	31,4	31,3	30,6
АЭС	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0
ГЭС и другие альтернативные источники	2,5	3,0	3,0	3,2	3,6

* Прогноз

Источник: Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 8. С. 45.

В развитых странах прирост собственного производства первичных энергоресурсов в 90-е гг. оставался незначительным и был обеспечен за счет наращивания объемов добычи газа (в США, Канаде, Норвегии) и угля (в США и Австралии) при снижении добычи нефти (в США и Англии).

В развивающихся странах в 90-х гг. особенно быстро росла добыча угля (главным образом в Китае и Индии), тогда как добыча нефти и газа увеличивалась весьма низкими темпами. Причем производство энергоресурсов в развивающихся странах традиционно превышает потребление (в 1995 г. — в 1,5 раза), особенно по нефти (в 2,2 раза). Такой избыток энергоресурсов, главным

образом нефти, ведет, во-первых, к увеличению предложения нефти для поставки из развивающихся стран в промышленно развитые, а во-вторых, к относительному (временами и к абсолютному) падению цен мирового рынка на этот товар.

В России производство первичных энергоресурсов снизилось за 1991–1997 гг. на 22,9%, в том числе добыча нефти — на 34%, газа — 11 и угля — на 31%. Одновременно сократилась переработка нефти (на 37%) и выработка электроэнергии (на 21%). Спад производства первичных энергоресурсов в России привел к снижению ее доли в мировом их объеме (с 15,5% в 1991 г. до 10,7% в 1997 г.). В структуре производства энергоресурсов в России снижается доля нефти и угля и быстро растет доля газа (в 1991 г. соответственно 39,4; 14,4 и 44,2%, а в 1997 г. — 33,8; 12,9 и 50,8%).

Нефтяная промышленность

Нефть продолжает занимать лидирующие позиции на мировом рынке топлива. В середине 90-х гг. среднегодовой объем добычи нефти составлял 3,3–3,4 млрд т (в том числе в 1996 г. по странам, млн т: Саудовская Аравия — 410, США — 325, Россия — 290, Иран — 185, Норвегия — 155, Китай — 155, Венесуэла — 150, Мексика — 145. На страны — члены ОПЕК приходится 43% всей мировой добычи (1995 г.). На экспорт направляется около половины всей добываемой в мире нефти. Доля стран — членов ОПЕК в мировом экспорте нефти составляет около 65%. Падение цен на нефть в середине 80-х гг. заставило эти страны уменьшить ее добычу, ввести предельные квоты добычи с тем, чтобы сохранить и по возможности повысить цены. Однако в 1998 г. произошло новое снижение цен на нефть под влиянием мирового финансового кризиса, приведшего к сокращению спроса на энергоносители, прежде всего в развивающихся странах Восточной и Юго-Восточной Азии.

В перспективе спрос на нефть и ее добыча будут зависеть от динамики цен. Если установившиеся в конце 90-х гг. сравнительно низкие цены на нефть (ниже 100 долл. за тонну) сохранятся после 2000 г., то это может привести к свертыванию добычи нефти во многих странах-экспортерах, включая Россию, где себестоимость добычи значительно выше, чем в странах с наиболее благоприятными условиями (страны Персидского залива).

Ожидается, что потребление нефти в мировой экономике в период до 2015 г. будет расти в среднем на 1,5% в год. Самые

высокие темпы прироста (около 2,5% в год) ожидаются в развивающихся странах, что связано с развитием обрабатывающих отраслей промышленности и формированием современной инфраструктуры. В развитых странах потребление нефти будет расти на 0,7% в год в основном для удовлетворения потребностей автомобильного и воздушного транспорта.

Основная часть мощностей нефтеперерабатывающей промышленности сосредоточена в развитых странах, в том числе в США — 21%, в Западной Европе — 20, Японии — 6%. На долю России приходится 17%. Территориальный разрыв между важнейшими районами добычи и переработки нефти обусловливает огромные масштабы морских перевозок нефти. Главные направления ее международных морских грузопотоков начинаются в портах Персидского залива и идут к Западной Европе и Японии. К числу важных грузопотоков относятся Карибское море (Венесуэла, Мексика) — США, Юго-Восточная Азия — Япония, Северная Африка — Западная Европа.

Потоки нефти по трубопроводам направляются из Канады в США, из Западной Сибири и Поволжья — в Центральную и Восточную Европу, а в будущем трубопроводный транспорт должен будет играть основную роль в поставке нефти Каспия.

Однако в последние десятилетия нефтеперерабатывающая промышленность перемещается в развивающиеся страны (их доля выросла с 25% в конце 60-х гг. до 40% в середине 90-х гг.). Вследствие этого началось сокращение мощностей в Западной Европе.

Газовая промышленность

Мировая добыча газа постоянно растет. Если в 1970 г. она составляла 1 трлн м^3, то в 1997 г. — 2,2 трлн м^3, в том числе в России — 570 млрд м^3, США — 540, Канаде — 155, Нидерландах — 84, Великобритании — 74, Индонезии — 63, Алжире — 58 млрд м^3. Для роста потребления газа в мировом хозяйстве сложились весьма благоприятные условия: дешевизна добычи, наличие значительных разведанных запасов, удобство использования и транспортировки, экологическая чистота. Ожидается, что в период до 2015 г. мировое потребление газа будет расти в среднем на 3% в год. Особенно активно идет использование газа для выработки электроэнергии в развитых странах.

На экспорт поступает около 15% всего добываемого природного газа. Крупнейшим экспортером газа является Россия (около 30% мирового экспорта), затем следуют Нидерланды, Канада,

Норвегия, Алжир. Главные импортеры газа — США, Япония, Германия, Франция, Италия. Около 75% поставляемого на экспорт природного газа транспортируется по газопроводам, остальные 25% — в сжиженном виде специальными судами-газовозами (из Индонезии — в Японию, из Алжира — в Западную Европу).

Угольная промышленность

Мировая добыча угля в 90-е гг. начала снижаться: с 4,95 млрд т в 1990 г. до 4,2 млрд т в 1997 г. К числу крупнейших угледобывающих стран относились (1997 г.) — Китай (1160 млн т), США (927), Германия (265), Россия (245), Индия (240 млн т). На выработку электроэнергии и тепла направляется около 65% общего объема добычи угля, а остальная часть — преимущественно в металлургию.

В связи с истощением относительно легкодоступных месторождений угля и удорожанием его добычи шахтным способом происходит сокращение добычи каменного угля в России, Великобритании, Германии, Франции. Рентабельной остается лишь добыча угля открытым способом, что обусловливает ее рост в США, Австралии, ЮАР.

На экспорт ежегодно поступает 8–9% мировой добычи. Крупнейшими экспортерами угля являются Австралия, США, ЮАР, Польша, а импортерами — Япония, Южная Корея, Италия. Германия и Великобритания из экспортеров угля превратились в его импортеров, так как австралийский и южноафриканский уголь стоит втрое дешевле добытого на месте.

Электроэнергетика

Выработка электроэнергии увеличилась с 5,0 трлн Квт · ч в 1970 г. до 11,5 в 1990 г. и 13,4 трлн кВт · ч в 1997 г. К числу крупнейших производителей электроэнергии относятся: США (3600 млрд кВт · ч), Япония (930), Китай (900), Россия (845), Канада (530), Германия (500), Франция (440 млрд кВт · ч). На долю развитых стран приходится около 65% всей выработки, развивающихся стран — 22%, стран с переходной экономикой — 13%. В России и других странах — членах СНГ выработка электроэнергии в 90-х гг. снизилась.

В структуре мирового производства электроэнергии 62% приходится на тепловые электростанции, 20% — гидроэлектростанции, 17% — атомные электростанции и 1% — на использование альтернативных источников энергии (геотермальные, приливные, солнечные, ветровые электростанции). Производство и потребление электроэнергии растет быстрее, чем общее производство и потребление первичных энергоресурсов. В перспективе до 2015 г. среднегодовые темпы прироста выработки электроэнергии в мире будут составлять около 2,7%, в том числе в развитых странах — около 2% (главным образом за счет увеличения мощности электростанций, работающих на газе) и в развивающихся — около 3% (в основном вследствие строительства ТЭС на угле, так как многие из этих стран располагают крупными запасами угля, а строительство ГЭС и АЭС сдерживается нехваткой капиталов).

6.4. Химико-лесной и металлургические комплексы

Химическая промышленность

На развитие химической промышленности в мире сильное воздействие в последние десятилетия оказали процессы снижения энерго- и материалоемкости и усиления наукоемкости этой отрасли. Так, развитые страны все более специализируются на выпуске наукоемкой продукции высокой степени обработки (фармацевтические препараты, высококачественные конструкционные пластмассы, химикаты специального назначения для электроники и т.д.). Одновременно происходит перемещение традиционных производств в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Так, в «первую десятку» производителей минеральных удобрений в середине 90-х гг. входили четыре развитых страны (США, Канада, Франция, Германия), три страны с переходной экономикой (Россия, Белоруссия, Украина) и три развивающихся государства (Китай, Индия, Индонезия). В последнее время в число крупных производителей вошли также Мексика и страны Персидского залива.

В развивающийся мир, прежде всего в новые индустриальные страны, перемещается производство химических волокон. Так, в середине 90-х гг. на долю Китая, Тайваня, Южной Кореи и Индии приходилось свыше 30% мировой продукции.

Лесная промышленность

Более половины мирового объема лесозаготовок приходится на дровяную древесину, что связано с широким ее использованием в качестве топлива в Индии, Индонезии, странах Африки и Латинской Америки.

Из всей производимой древесины на деловую приходится в России и США — 80%, в Швеции и Канаде — 90%, тогда как в Бразилии — 25%, а в Индии — всего 10%. Это обусловлено преимущественным использованием древесины для последующей переработки в развитых и постсоциалистических странах и главным образом в качестве топлива — в развивающихся.

Производство бумаги и картона, в том числе на душу населения, — важный показатель уровня экономического развития. Вся производимая бумага обычно подразделяется на газетную (25% общего производства), печатную и писчую (около 30%), оберточную и упаковочную (15%) и прочие виды. При среднемировом производстве 45 кг бумаги на душу населения в Финляндии этот показатель составляет 1400 кг, Швеции 670, Канаде — 530, США — 270, Японии — 220, России — 30, Китае — 12 кг.

В перспективе следует ожидать дальнейшего увеличения производства и потребления лесных товаров. Основным лимитирующим фактором наряду с объемом спроса на древесину и продукты ее переработки являются экологические требования: сохранить и преумножить лесные ресурсы, остановить массовое сведение лесов тропической зоны. Ожидается, что темпы роста потребления лесных товаров снизятся после 2000 г. по сравнению с периодом 80–90-х гг. Предполагается более быстрый рост потребления бумаги и картона, древесных плит и более медленный — пиломатериалов, древесного топлива. Возрастет значение вторичного использования древесных материалов, прежде всего макулатуры.

Главными экспортерами и импортерами лесных товаров были и остаются промышленно развитые страны. На долю Канады в 1996 г. приходилось 17,3% мировой торговли лесными товарами, США — 12,7%, Швеции — 10%, Финляндии — 8,4%, России — всего 2,3%. Крупнейшими импортерами являются страны Западной Европы, Япония, страны Ближнего Востока.

В лесной промышленности России в 90-х гг. происходило падение производства. Так, производство пиломатериалов упало с 75 млн м^3 в 1990 г. до 20,8 млн м^3 в 1996 г., целлюлозы — с 5,7 млн т в 1992 г. до 3,0 млн т в 1996 г., бумаги — с 3,6 млн т до 2,3 млн т за тот же период. Российский экспорт хвойных пиломатериалов сократился за 1992–1996 гг. с 7 до 4,6 млн м^3.

В числе причин кризиса этой отрасли — сокращение инвестиционного спроса на строительные материалы, истощение лесов, прилегающих к железным дорогам и судоходным рекам; низкая степень переработки древесины (преобладание пиломатериалов при относительно слабом развитии целлюлозно-бумажной и мебельной промышленности).

Черная металлургия

Черная металлургия включает добычу и обогащение железной, марганцевой и хромовой руды, выплавку чугуна и стали, производство стального проката.

Добыча железной руды в мире быстро росла в 50–70-е гг.: 1950 г. — 250 млн т; 1980 г. — 900 млн т. В середине 80-х гг. добыча железной руды пережила спад (до 850 млн т в 1985 г.), но в 90-х гг. стабилизировалась на уровне 1 млрд т. Снизилась добыча железной руды в США, Западной Европе (из-за исчерпания ряда месторождений), а также в России, Казахстане, на Украине (по причине экономического спада). Вместе с тем растет добыча на легкодоступных месторождениях Китая, Бразилии, Австралии.

Мировая выплавка стали довольно быстро увеличивалась до середины 70-х гг.: 1950 г. — 200 млн т; 1970 г. — 600; 1980 г. — 700 млн т. Но в период энергетического и сырьевого кризиса развитие черной металлургии резко замедлилось. В 80–90-е гг. объем выплавки стали в мире практически не растет и характеризуется заметной неустойчивостью: 1990 г. — 770 млн т; 1995 г. — 750; 1997 г. — 705 млн т. Это обусловлено тенденцией к снижению металлоемкости производства в развитых странах и растущим замещением металла пластмассами и алюминием.

Объем производства стали (в том числе на душу населения), который еще сравнительно недавно служил одним из главных показателей уровня развития и состояния экономики, в определенной степени утратил свое значение, хотя сталь и сохраняет роль основного конструктивного материала. Снижение роли черной металлургии объясняется общим уменьшением металлоемкости производства, сокращением расхода стали на единицу готовой продукции, повышением требований не столько к количеству, сколько к качеству металла. Потребление стали в промышленно развитых странах уменьшается вследствие замены металлов пластмассами.

Важнейшей тенденцией в развитии мировой черной металлургии является перемещение ее в развивающиеся страны. Если в

1990 г. доля развивающихся стран Азии и Латинской Америки в мировой выплавке стали составляла 21,7%, то в 1997 г. — 36,0%. В 1996 г. Китай вышел в мировые лидеры по производству стали. Южная Корея практически сравнялась по этому показателю с Германией, а Бразилия опередила Англию и Францию. Развивающиеся страны производят в основном рядовой металл. В 90-х гг. произошло резкое сокращение металлургического производства в странах — членах СНГ (в два раза) и в странах Центральной и Восточной Европы (на 33%). Выплавка стали в России за последние семь лет упала на 6%, а доля нашей страны в мировом производстве стали снизилась с 11,6 до 6%. В США и Японии ведущие корпорации сокращают производство традиционной металлопродукции, но при этом расширяют выпуск качественных металлов и сложных видов проката. Рост выплавки стали происходит только в странах «нового освоения» (Австралия, Канада, ЮАР), что объясняется высокой степенью обеспеченности этих стран металлургическим сырьем и топливом.

Цветная металлургия

Развитие мировой цветной металлургии на протяжении длительного времени характеризовалось устойчивым ростом. Мировое потребление основных цветных металлов за 1973–1997 гг. возросло с 26 до 37 млн т. В настоящее время производится 70 различных видов цветных металлов. Основная доля выплавки приходится на алюминий (45,4%), медь (25,3%), цинк (15,8%), свинец (11%). Заметное место на рынке цветных металлов занимают также никель, олово, кобальт, вольфрам, молибден и др.

Одной из обобщающих характеристик уровня развития экономики в современных условиях стало потребление алюминия на душу населения. Алюминий и его сплавы в условиях все возрастающих конструкционных и экологических требований вытесняет черные металлы и их сплавы там, где снижение массы изделия (транспортных средств) обеспечивает экономию топлива и увеличение скорости. Среднедушевое потребление алюминия в середине 90-х гг. составляло, кг: в США — 31,3; Японии –31,6; Германии — 24; России — 3.

Для цветной металлургии развитых стран характерны следующие отличительные черты:

- растущая доля вторичного сырья — металлолома. Так, развитые страны сделали ставку на вторичное сырье, которое в

90-х гг. обеспечивало 25% их потребностей в цинке и олове, 40% — в меди и 50% — в свинце;
- повышенное внимание выплавке редких металлов (титана, магния, германия, тантала, ниобия), в том числе и стратегически важных;
- преобладание производства проката и готовой продукции, тогда как выплавка первичного металла все более перемещается в развивающиеся страны.

Выплавка тяжелых металлов окончательно переместилась в развивающиеся страны, которые все больше и больше осваивали заключительные стадии производства.

Россия на мировом рынке металлов

Россия в 90-е гг. стала мировым лидером по экспорту черных и цветных металлов. В середине этих годов на ее долю приходилось 14% мирового экспорта черных металлов, свыше 20% — алюминия, 17% — никеля, 11% — меди, 10% — титана. Значительное увеличение российского экспорта черных и цветных металлов объясняется довольно высоким спросом внешнего рынка по причине их дешевизны, падением спроса на внутреннем рынке из-за экономического спада, распродажей стратегических запасов. На экспорт направлялось около 60% продукции из черных металлов, 70% — олова и цинка, 80% — алюминия, никеля, меди.

В мировом экспорте черных и цветных металлов, руд и концентратов в 1996 г. на долю промышленно развитых стран приходилось 77,1%, развивающихся стран — 18,6, стран — членов СНГ и Восточной Европы — 2,4, Китая — 1,5%.

6.5. Машиностроение мира

Машиностроение является главной отраслью мировой промышленности, на его долю приходится около 35% стоимости мировой промышленной продукции. В развитых странах на продукцию этой отрасли приходится 32–38% стоимости промышленного производства, в странах с переходной экономикой — 20–25%, в новых индустриальных странах — 15–25%.

Производство машин и оборудования

Выделяются четыре главных машиностроительных региона мира. Ведущее место среди них по масштабам производства занимает Северная Америка (30%), которая выделяется по произ-

водству сверхмощных компьютеров, самолетов, ракетно-космической техники, других видов вооружений.

Регион Западной, Центральной и Восточной Европы дает около 30% продукции мирового машиностроения.

Третий регион, включающий страны Восточной и Юго-Восточной Азии, производит около 25% продукции мирового машиностроения. В этот регион продолжает перемещаться производство судов, автомобилей, бытовой электроники. Япония концентрирует усилия на наукоемких производствах, переводя менее сложные подотрасли машиностроения в новые индустриальные страны.

Четвертый регион мирового машиностроения образуют Россия и другие бывшие советские республики. СНГ относится к группе стран, обладающих полной номенклатурой машиностроительного производства. В этих странах получили большое развитие отрасли военно-промышленного комплекса, сравнительно несложные производства (сельскохозяйственная техника, металлоемкие станки и энергетическое оборудование). В то же время по наукоемким отраслям, кроме авиационной и ракетно-космической промышленности и бытовой электронике, у них отмечается серьезное отставание.

Машиностроение подразделяется на общее (35–37% мирового машиностроительного производства), транспортное (33–35%) и электротехнику, включая электронику (30–31%). В последние годы опережающими темпами растет электроника, умеренными темпами — общее машиностроение, тогда как доля транспортного машиностроения снижается.

В развитых странах в составе общего машиностроения преобладает производство оборудования, станкостроение.

Выпуск сельскохозяйственных машин и несложного оборудования перемещается в развивающиеся страны. В структуре транспортного машиностроения произошел интенсивный рост автомобилестроения, тогда как судостроение и выпуск подвижного состава железных дорог сократились.

Автомобилестроение во второй половине XX в. превратилось в одну из наиболее динамичных отраслей машиностроения. Мировой выпуск автомобилей вырос с 10 млн шт. в 1950 г. до 50 млн шт. в середине 90-х гг. Из общего их объема свыше 70% приходится на легковые автомобили, а остальное — на грузовые автомобили и автобусы. На первое место по производству автомобилей в 90-х гг. вышла Япония, обогнав многолетнего лидера — США. Резко растет производство легковых автомобилей в новых индустриальных странах (Южная Корея, Бразилия) и странах с переходной экономикой (Польша). Большую роль в развитии данной отрасли играет автосборка. Почти половина развивающихся стран имеют автосборочные предприятия. В автомобильной промышленности России и ряда стран — членов СНГ отмечалась высокая доля грузовых машин и меньшая доля легковых автомобилей; в этих странах в последние годы быстро распространяется автосборка.

Судостроение быстро развивалось в 60-е гг. и первой половине 70-х гг. — в эпоху «дешевой нефти», когда возрастал спрос на супертанкеры. Если в 1960 г. на воду были спущены суда общим водоизмещением 8 млн брутто-регистровых т, то в 1975 г. — 35 млн брутто-регистровых т. Но в период энергетического кризиса и вызванного им резкого сокращения морских перевозок нефти спуск на воду морских судов сократился. Одновременно произошло перемещение судостроения из развитых стран в развивающиеся. Было свернуто производство судов в Западной и Центральной Европе. Южная Корея вышла на первое место в мире, опередив прежнего лидера — Японию. Крупными производителями судов стали новые индустриальные страны — Бразилия, Аргентина, Мексика, а также Китай, Тайвань.

В электротехнической промышленности увеличивается производство энергетического оборудования, но особенно быстро растет электронная индустрия. Выделяются две ее основные подотрасли: военно-промышленная и бытовая электроника. Главными центрами военной и промышленной электроники являются США и Япония.

Бытовая электроника, ориентирующаяся на дешевую рабочую силу, получила развитие в новых индустриальных странах и Китае. Развитые страны постепенно свертывают выпуск бытовой электроники, переключаясь на импорт ее из новых индустриальных стран. Так, в США производство электронного оборудования промышленного назначения более чем в четыре раза превышает выпуск бытовой электронной техники, которая теперь импортируется в больших количествах.

В целом вторая половина XX в. стала периодом, когда машиностроение перестало быть уделом лишь развитых стран и получило широкое распространение в развивающемся мире. Проис-

ходит перемещение из развитых в развивающиеся страны машиностроительных производств низкой и средней сложности. Страны, освоившие выпуск несложных, но трудоемких видов продукции, постепенно переходят к изготовлению продукции более высокого уровня и, в свою очередь, передают несложные производства в менее развитые государства.

Международная торговля машинами и оборудованием

Международная торговля продукцией машиностроения развивается опережающими темпами по сравнению как с производством, так и мировым внешнеторговым оборотом. На машины, оборудование и транспортные средства в структуре мирового экспорта приходится 37%, в экспорте развитых стран — 43%, развивающихся стран — 19%. Доля машиностроительной продукции в общей стоимости экспорта достигает: в Японии — 64%, в США и Германии — 48, Швеции — 44, Канаде — 42%.

Ускоренный рост мировой торговли машинами и оборудованием обусловлен углублением международного разделения труда, особенно в Западной Европе и Северной Америке; резким сокращением «жизненного цикла» большинства видов машин и оборудования, быстрым моральным старением их; стимулированием экспорта машин и оборудования.

Свыше 80% мировой торговли машинами и оборудованием приходится на развитые страны. Доля развивающихся стран в мировом экспорте машин и оборудования составляет около 10%. На Россию приходится менее 1% мирового экспорта машиностроительной продукции.

6.6. Военно-промышленный комплекс

Военно-промышленный комплекс (ВПК) представляет собой совокупность производственных мощностей, инфраструктуры, органов управления, предназначенных для создания продукции военного назначения. ВПК включает материальные ресурсы, рабочую силу, производственные фирмы, исследовательские организации, занятые производством вооружения, других товаров и услуг в целях обеспечения военных нужд.

В создании военной продукции участвуют сборочные производства, испытательные полигоны, научные лаборатории, научно-исследовательские учреждения, ремонтные заводы, предприятия, занятые модернизацией ранее поставленной техники. Выпуск конечной военной продукции предполагает наличие развитой энергетической и сырьевой баз, черной и цветной металлургии, современной электроники и приборостроения. Отрасли военного сектора опираются на развитую инфраструктуру — средства связи, транспортные коммуникации, органы управления и регулирования. Существенную роль играют состояние финансов, развитие и надежность внешнеэкономических связей.

Доля совокупного производства военной продукции в мировом валовом национальном продукте — не более 2,5%, а доля вооружения и военной техники в мировой торговле — около 1%. Однако значение мировой военно-промышленной базы выходит за пределы чисто количественных показателей.

Оборонная промышленность становится все менее однородной. Наряду со сравнительно узким сектором вооружений и боеприпасов развивается широкий комплекс производителей продукции многофункционального назначения. Сходные продукты (компьютеры, спутники, системы связи, информации, контроля) предназначаются и реализуются как на гражданских, так и на военных рынках.

На развитие военно-промышленной базы в современных условиях определяющее воздействие оказывают два фактора: изменение мировой военно-политической обстановки; совершенствование средств вооруженной борьбы (ядерного оружия, ракетной техники, высокоточного оружия), сдвиги в характере современных войн и конфликтов.

Экономика вооружений: общий абрис

Известное представление о масштабах и соотношении основных компонентов военно-экономической силы можно получить, основываясь на данных табл. 6.4. В нее включены десять ведущих стран мира, обладающих наиболее значительным экономическим потенциалом.

Как видно из приведенных данных, наряду с наиболее развитыми государствами интенсивно наращивают военную промышленность страны с относительно невысокими уровнями экономического развития. Так, усиленно развивают свою военно-промышленную базу Бразилия, Индонезия, Египет, Пакистан. Дисбаланс между развитием общеэкономического и военно-промышленного потенциала характерен для ряда других стран.

Таблица 6.4. **Доля ведущих стран в мировых экономических и военных показателях, % к мировому уровню (на середину 90-х гг.)**

Страны	ВВП по ППС	Население	Государственные расходы	Военные расходы	Вооруженные силы	Ядерное оружие
США	21,8	4,6	18,7	32,1	7,1	33,5
Китай	9,7	21,1	3,9	7,3	12,9	1,3
Япония	8,1	2,2	13,6	5,8	1,1	0
Германия	5,0	1,4	9,4	4,8	1,5	0
Индия	3,9	16,4	0,7	0,9	5,6	0,1
Франция	3,6	1,0	8,4	5,5	2,2	1,4
Англия	3,3	1,0	5,3	3,9	1,0	1,1
Италия	3,3	1,0	6,2	2,2	1,9	0
Бразилия	2,9	2,8	3,1	1,3	1,3	0
Индонезия	2,1	3,4	0,4	0,4	1,2	0

Источник: США: ЭПИ. 1998. № 8. С. 4.

Превосходство в области вооружения и военной техники основывается на лидерстве в производстве средств доставки и средств поражения в сочетании с наличием научной и производственной баз по созданию средств управления, разведки, связи, информатики.

Как правило, страны, имеющие собственную военную промышленность, не располагают всем комплексом по выпуску вооружений, военной техники, боеприпасов. К примеру, производство противотанковых ракет освоено в 15 странах. Основным изготовителем являются США, вслед за ними идут западноевропейские фирмы (Великобритании, Франции, Германии, Италии и Швеции). Мировое производство (не считая России) в 90-е гг. составляло от 50 до 67 тыс. противотанковых ракет стоимостью 1,4 млрд долл. К разработке и выпуску первых партий ракет в последнее время подключились Аргентина, Чили, Эквадор, Иран, Ирак и некоторые другие страны.

Примерно три десятка стран способны производить бронетанковые средства. При этом серийность производства танков, бронетранспортеров (БТР), боевых машин пехоты (БМП) снижается. Предприятиями авиационной промышленности, способными производить боевые самолеты и вертолеты, располагает меньшее

количество государств. Основными производителями и экспортерами этой техники являются США и «четверка» их западноевропейских партнеров по НАТО (Франция, Италия, Германия, Англия).

Стратегические и дальние бомбардировщики разрабатывались лишь в ограниченном количестве стран: в США, Советском Союзе (России), Франции, Великобритании. Дальние бомбардировщики (аналог советского Ту-16) строил Китай. Стратегические межконтинентальные бомбардировщики в настоящее время способны производить и имеют на вооружении США и Россия.

Современные вооружения представляют собой достаточно сложный вид продукции, как правило, требующий последующих доработок, улучшений, дополнительных затрат. Модернизация военно-технических средств обусловливается постоянным сокращением сроков жизни очередного поколения военной техники.

Смена поколений продукции военного машиностроения (самолетов, бронетанковой техники, двигателей, военно-транспортных средств) составляет примерно пять–десять лет, продукции военной электроники (электронно-вычислительной техники, радиотехнических устройств) — два–три года. Между тем их разработка требует более продолжительных сроков.

По сути в современных условиях прежнее межстрановое соперничество переключается преимущественно в сферу разработки новых технологий.

Подход к оценке военно-экономической эффективности вооружений претерпевает изменения. Ведущими критериями служат минимизация затрат на поражение целей (с учетом их характера и особенностей), минимизация участия в военном конфликте (войне) обычных войсковых формирований, максимальное снижение потерь. Одним из путей обеспечения указанных требований является создание высокоточных систем (при значительном удалении средств доставки от цели).

Итак, мировой военно-промышленный комплекс претерпевает структурные и качественные изменения. В рамках этого комплекса существует своего рода иерархия национальных военно-производственных структур. Верхнюю ступень занимают пять ядерных держав: США, Россия, Англия, Франция, Китай. Затем следует группа стран, обладающих военной промышленностью, в их числе Германия и Япония (при наличии мощного экономического и военно-промышленного потенциала они не обладают ядерным оружием), Пакистан, Индия, Израиль (располагают ог-

раниченными ядерными средствами), Канада, Бразилия, Корея, Аргентина. Наконец, несколько десятков средних и малых стран с разной степенью развития военной промышленности: Швеция, Турция, Египет, Нидерланды, Бельгия и др.

Военные расходы

Финансовые средства, выделяемые на военные цели, дают довольно полное представление о динамике и масштабах военно-экономических приготовлений, позволяют проводить международные сопоставления.

В 90-е гг. наметилась тенденция снижения уровней военных расходов как в США, так и в странах Западной, Центральной и Восточной Европы. В целом совокупные мировые военные расходы за период с 1988 по 1998 гг. сократились с 1350 млрд долл. до 800 млрд долл. Вместе с тем тенденция снижения военно-бюджетных расходов характерна не для всех центров военного производства. В ряде регионов, в том числе в ряде стран Западной, Юго-Восточной и Восточной Азии, размеры военных бюджетов продолжали расти.

В эти годы проблема финансирования оборонно-промышленного комплекса России резко обострилась. Растущая задолженность государства привела к многократному сокращению объемов производства, провалу программ вооружения (табл. 6.5).

Таблица 6.5. ***Доля военных расходов России в структуре ВВП, %***

Показатели	Годы							
	1991*	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Военный бюджет	6,2	5,5	5,2	5,6	3,9	3,3	3,8	3,3
Фактические ассигнования	—	5,6	4,6	3,9	3,5	2,8	2,7	2,9

* По СССР.

Источник: Независимое военное обозрение. 1999. № 4. С. 4.

За последнее время заметно увеличился разрыв между уровнем военных расходов в ведущих странах Запада и Российской Федерации. В сопоставимой валюте доля военных расходов в расчете на одного российского военнослужащего оказывается примерно в 10–14 раз меньше, чем соответствующие показатели в странах — членах НАТО.

Финансирование оборонного заказа из года в год резко снижается. Например, имеющиеся в настоящее время шесть российских авиастроительных заводов, ранее ежегодно выпускавших свыше 500 самолетов, поставляют сейчас на внутренний рынок по 2–3 самолета в год и около 15 машин — на экспорт. Для многих производителей военной продукции единственным источником денежных средств стал экспорт оружия.

Основные центры военной промышленности

Производство вооружений и военной техники характеризуется, во-первых, наличием традиционных центров: североамериканского (США, Канада), западноевропейского (Германия, Франция, Великобритания, Италия) и переживающего серьезные трудности и снижение реального потенциала — военно-промышленного комплекса СНГ (Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан); во-вторых, интенсивным развитием «периферийных» военно-производственных центров в Европе (Швейцария, Испания, Австрия, Чехия, Словакия, Болгария), Азии (Северная и Южная Корея, Япония, Пакистан, Индия, Израиль, Турция), Латинской Америке (Бразилия и Аргентина), Африке (ЮАР) и Австралии.

В-третьих, хотя мировое производство вооружений характеризуется сокращением объемов выпуска в целом, со второй половины 90-х гг. наметилась поставка систем вооружения нового поколения и процесс переоснащения армий ряда стран новыми или модернизированными видами военной техники.

В-четвертых, в настоящее время активно идут процессы структурной и организационной перестройки военно-промышленной базы ряда стран — членов НАТО, бывшего Варшавского договора, стран Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки.

Западноевропейская «четверка» НАТО стремится усилить свои конкурентные позиции путем диверсификации и участия в совместных разработках и производстве наиболее сложных систем вооружений (создание европейского истребителя, военного транспортного самолета). Франция и Италия взяли курс на частичную приватизацию государственных отраслей промышленности.

Соединенные Штаты Америки занимают лидирующие позиции практически во всех секторах военно-промышленного ком-

плекса. Основной упор по-прежнему делается на развитие существующих систем и разработку новых. Приоритет отдается развитию военных НИОКР в целях поддержания и наращивания технологического превосходства США над любым государством.

В военной индустрии США ключевые позиции занимают семь гигантских корпораций с диверсифицированными портфелями военных и гражданских заказов: «Локхид-Мартин», «Макдонелл Дуглас», «Нортроп-Грумман», «Боинг», «Юнайтед технолоджис», «Дженерал дайнемикс», «Литтон индастрис». Средний объем ежегодных продаж военной продукции семерки гигантов почти вдвое превышает средний показатель семи крупнейших западноевропейских фирм.

Крупнейший американский военный подрядчик «Локхид-Мартин» производит продукцию военного назначения в объеме, примерно равном общему объему военной промышленности Франции. По объемам военного производства «Локхид-Мартин» соответствуют совокупному выпуску «Бритиш аэроспейс» (Великобритания), «Лагардер групп-Матра» (Франция) и «Даймлер-Бенц» (Германия).

Военная промышленность США способна производить полный комплекс современного вооружения. При некотором сокращении объемов текущего производства сохраняется потенциал производственных мощностей и научно-технических заделов для мобилизационного развертывания производства.

Определяющую роль в военных приготовлениях Великобритании и Франции играют ракетно-ядерные средства. Франция разрабатывает новые ракетные системы; Великобритания строит новые атомные подводные лодки, способные нести большое количество ракет с ядерными боеприпасами.

В Западной Европе усиливаются процессы военно-промышленной интеграции. Они охватывают не только авиа- и ракетостроение, но и разработку, и производство бронетанковой и артиллерийской техники, унифицированного семейства стрелкового оружия и боеприпасов, источников питания и комплектующих. Частично эта интеграция выходит за пределы Западной Европы.

К примеру, германские предприятия, производящие военную технику, закупали пушки для танков «Леопард» и Великобритании, дальномеры и приборы ночного видения — в США. В то же время, по лицензии западногерманской фирмы «Рейнметалл» в США было налажено производство пушек для американских танков М-1. Примерно 60% всех вооружений, закупаемых бундесвером, производится в рамках межгосударственного сотрудничества Германии с партнерами по блоку. Во Франции и Великобритании эта доля ниже.

Одна из особенностей военной промышленности Германии состоит в том, что она не представляет (за небольшим исключением) обособленного сектора. Крупнейшие производственные компании, например, «Флик», «Тиссен», «Сименс», «Рехлинг», производят как военную, так и гражданскую продукцию. Доля военной продукции этих фирм составляет относительно небольшую часть их общего объема. Что касается специализированных военных фирм типа «Краус-Маффей», «Рейншталь», то они обычно являются дочерними компаниями более крупных концернов.

Военный бюджет Японии по своим размерам превосходит военный бюджет любой западноевропейской страны. В военной промышленности Японии при сравнительно небольших объемах серийного производства основных образцов вооружения упор делается прежде всего на качественные параметры. До 90% потребностей в военной продукции Япония удовлетворяет за счет собственного производства. Кооперация с западными фирмами осуществляется лишь в отдельных сферах. Так, выпуск двух новых истребителей на предприятиях «Мицубиси» производится по чертежам американской компании «Макдонелл-Дуглас». Программы в области развития военных аэрокосмических технологий строятся на базе кооперации с американскими и западноевропейскими партнерами. В ряде областей науки и техники японские фирмы превосходят американские и, по признанию их заокеанских партнеров, дополняют развитие американского военно-промышленного комплекса. Однако в Японии действует запрет на экспорт военной техники.

Военная промышленность Китая обладает производственными мощностями, научно-производственной базой, кадрами, обеспечивающими выпуск практически всех видов современных вооружений, включая ракетную технику. В последние годы в Китае проводится реорганизация управления отраслями военного сектора. Отраслевые министерства преобразованы в крупные компании, каждая из которых включает предприятия, специализирующиеся на выпуске определенного вида продукции и имеющие общие кооперационные связи.

Распад Советского Союза и жесткие финансовые ограничения привели практически к развалу оборонно-промышленного комплекса России. На предприятиях «оборонки» прекращен серий-

ный выпуск основных видов вооружения и военной техники, производятся единичные образцы. Государственные заказы не оплачиваются вообще или оплачиваются несвоевременно и частично, а степень загрузки оборонных предприятий этими заказами не превышает 20–25%. Из 1700 ед. оборонного сектора оставлено сравнительно небольшое «ядро» предприятий и организаций.

В рамках оборонного комплекса функционируют крупные компании, в том числе «МАПО» (13 предприятий во главе с московским объединением «МиГ»), авиационный комплекс «Сухой», завод им. М.В. Хруничева, НПО им. Лавочкина, выпускающие военную продукцию и космическую технику на уровне мировых стандартов. Но в целом Россия не может соревноваться с США в разработке и выпуске новейших образцов и систем. Это упирается прежде всего в ограниченные финансовые возможности.

Российский экспорт продукции военного назначения составляет подавляющую часть общего объема машиностроительного экспорта. Без экспортных поставок практически невозможно сохранить многие производственные мощности и обеспечить технологическую преемственность в создании систем вооружений. Обострились и проблемы военно-технического сотрудничества.

Мировой рынок вооружений

Мировой рынок вооружений — это довольно сложная система международных военно-экономических связей. Торговля оружием позволяет экспортерам не только зарабатывать прибыль, но и воздействовать на военно-политическую обстановку в различных регионах мира, на политический курс стран-импортеров; наращивать совокупный потенциал союзных государств; испытывать новые образцы вооружения, обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности.

Ведущие военные экспортеры, прежде всего США, всячески наращивают усилия по увеличению экспорта военной продукции, который у них строится в соответствии с доктринальными и стратегическими установками. По мнению Пентагона, он призван способствовать расширению американского присутствия за рубежом, сохранению и наращиванию технологического превосходства США в производстве вооружений.

Мировой рынок вооружений имеет ряд особенностей. В отличие от обычных внешнеторговых связей экспорт вооружения и военной техники, как правило, сильно «привязывает» страны-импортеры к поставщикам. Покупатели оружия оказываются заинтересованными в сервисном обслуживании, поставках запасных частей и боеприпасов, модернизации приобретенных ранее образцов и т.д. Между поставщиками и покупателями заключаются сделки обычно на длительный период.

Другая особенность состоит в том, что торговля вооружением и военной техникой осуществляется, как правило, на основе межгосударственных соглашений. Правда, наряду с легальными формами торговли существует нелегальный рынок торговли оружием, размеры которого весьма значительны. Следует отметить две разновидности нелегального рынка: «серый» и «черный». На так называемом сером рынке поставки оружия ведутся с ведома и одобрения правительственных организаций, но без широкой огласки. Годовой объем реализации на «сером» рынке вооружений достигает 2 млрд долл. «Черный» рынок представляет собой поставки вооружения и военной техники в обход существующих норм и международных соглашений. Этот рынок вооружений относительно невелик по объему; он существует и развивается как реакция на усиление ограничений и регламентации на открытом рынке.

В развитии мирового рынка вооружений и военной техники происходят следующие изменения структурного характера.

1. В последнее время в торговле оружием заметно усиливается роль рыночных факторов. Некоторое «потепление» военно-политической обстановки в мире, сокращение общего уровня военных расходов привели к тому, что емкость военного рынка сузилась. Политическое давление используется ради заключения экономически перспективных сделок.

2. В мировой торговле оружием все большую роль приобретают поставки не только готовых изделий, но и запасных частей, продажа лицензий на производство новейших образцов, заключение соглашений, предусматривающих модернизацию военной техники, создание инфраструктуры по ее обслуживанию. Финансовые трудности, испытываемые многими импортерами, заставляют их ориентироваться на закупки более дешевой продукции и участие в совместном производстве (например, сборке из импортных комплектующих), добиваться уступок при заключении контрактов. Импортеры выдвигают дополнительные условия по предоставлению льготных кредитов, заключению бартерных соглашений. Осуществляются поставки на условиях лизинга (сдачи в аренду), например, Испания и Тайвань взяли в лизинг американские фрегаты и десантные корабли.

3. Происходят изменения в географической направленности поставок вооружений. Хотя крупными импортерами по-прежнему остаются страны Азии, их состав за последние годы заметно изменился (определенную роль сыграло эмбарго на торговлю с Ираком). Наиболее крупные закупки вооружения и военной техники в 1990–1999 гг. производили Турция, Саудовская Аравия, Египет, Япония, Индия, Китай, Израиль, Тайвань.

На мировом рынке появились и новые поставщики оружия, оказывающие влияние как на функционирование рынка, так и на уровень цен. В список ведущих экспортеров обычных вооружений вошли Украина, Казахстан. Расширяют военный экспорт Израиль, Южная Корея, Швеция, Австрия, а также Индия, Китай, Аргентина, Бразилия.

4. Изменяются формы конкурентной борьбы, которая на мировом рынке вооружений становится все более острой. Решающую роль при заключении сделок зачастую играют не показатели боевой эффективности, а политические интересы, дезинформация, различные виды давления. Особую активность проявляют США, которым на протяжении первой половины 90-х гг. удалось увеличить не только долю, но и нарастить, и поддерживать размеры экспорта в абсолютном выражении (от 10 до примерно 17 млрд долл. ежегодно).

В 1992–1996 гг. мировой экспорт вооружений постепенно стабилизировался (табл. 6.6).

Очевидно, США сохранят и в будущем свои лидирующие позиции. Крупнейшими мировыми экспортерами остаются Франция (ракеты, электронные системы, самолеты), Великобритания

Таблица 6.6. **Основные поставщики вооружения и военной техники в 1992–1996 гг., млн долл. (в скобках — доля рынка, %)**

Страны-экспортеры	Годы				
	1992	1993	1994	1995	1996
США	14200 (39,5)	15940 (44,8)	13800 (42,2)	15600 (42,2)	17000 (42,6)
Англия	5300 (14,8)	4895 (13,8)	4756 (14,5)	7419 (20,1)	8800 (22,1)
Франция	4420 (12,3)	3067 (8,6)	3432 (10,5)	3806 (10,3)	5629 (14,1)
Россия	2690 (7,5)	3250 (9,1)	2786 (8,5)	3335 (9,6)	3435 (8,6)
Израиль	1580 (5,4)	1540 (6,1)	1420 (6,7)	1240 (4,8)	1300 (3,3)

Источник: SIPRI Yearbook. 1997. World Armaments and Disarmament. Oxford. 1977.

(боевые корабли, вертолеты), Германия (авиационная техника, корабли). Среди других государств выделяются поставщики современных вооружений — Италия, Швеция, Испания, Израиль и поставщики оружия прежних поколений — Китай, Северная Корея, страны Восточной Европы.

Ниша России, если ей удастся сохранить ядро оборонного комплекса, а значит, и способность производить самые современные системы вооружений, будет примерно такой же, что и в 1995–1996 гг.

6.7. Легкая промышленность

В легкой промышленности можно выделить две категории производств. К первой категории относится производство относительно дешевой массовой продукции, для изготовления которой требуется рабочая сила средней и низкой квалификации. Для отраслей, ориентированных на продукцию широкого потребления, характерна быстрая сменяемость ассортимента с учетом изменения моды. В этих отраслях решающую роль играет дешевизна труда, а не уровень технологии. Именно поэтому трудоемкие производства легкой промышленности все больше перемещаются в новые индустриальные и другие развивающиеся страны. За 60–80-е гг. их доля выросла в производстве хлопчатобумажных тканей с 20 до 40%, а в производстве обуви — с 10 до 45%. Причем в 90-е гг. в них действует «эффект бильярда»: производства, требующие большого числа рабочих рук, перемещаются из новых индустриальных стран, где рабочая сила заметно дорожает, в более бедные страны Южной и Юго-Восточной Азии и в Китай. Так, производство спортивной обуви перемещалось из Южной Кореи и Тайваня сначала в Индонезию, а затем в Китай, Вьетнам и Бангладеш, где рабочая сила — одна из самых дешевых.

Вторая категория ориентирована на выпуск дорогих товаров, производство которых требует высокой квалификации работников и достаточно сложной техники. Такие отрасли сосредоточены в основном в развитых странах: свыше 80% производства мебели, 75% — мехов, около 70% — ювелирных изделий.

Традиционными отраслями легкой промышленности являются текстильная, швейная и обувная. Эти отрасли играли ведущую роль на первоначальных этапах промышленного развития постиндустриальных и индустриальных стран, однако в настоящее время они либо пребывают в этих странах в застое, либо развиваются

крайне медленными темпами. Ввиду мощной конкуренции товаров из развивающихся стран данные отрасли в развитых странах могут выжить лишь под защитой протекционистских мер.

В 90-е гг. изменилась сырьевая база текстильной промышленности в результате роста доли синтетических волокон. В технике и технологии текстильной промышленности произошли сдвиги в сторону комплексной автоматизации производства, повышения его гибкости с целью обеспечения быстрой переналадки оборудования и оперативного реагирования на изменения моды. Текстильная промышленность превращается из трудоемкой отрасли в капиталоемкую. Вместе с ростом технической оснащенности повышаются и требования к квалификации рабочей силы. Быстрый рост производительности труда в текстильной промышленности развитых стран укреплял их конкурентные преимущества и ослаблял позиции развивающихся стран с низкой стоимостью рабочей силы. Во второй половине 90-х гг. возникла тенденция к перемещению текстильного и швейного производств из развивающихся стран в развитые, что вызвано стремлением к расширению производства особо модных изделий поблизости от рынков сбыта.

6.8. Транспорт и связь

Понятие и размеры транспортной системы мира

Все пути сообщения и транспортные средства в совокупности образуют мировую транспортную систему. Она сформировалась в XX в. В ней можно выделить транспортные системы экономически развитых и развивающихся стран, а также региональные транспортные системы.

Наиболее высокого уровня развития достигла региональная транспортная система Северной Америки. На нее приходится около 30% общей протяженности мировых путей сообщения, а по таким видам транспорта, как автомобильный и трубопроводный, эта доля еще выше. Северная Америка занимает первое место и по грузообороту большинства видов транспорта.

Региональная транспортная система зарубежной Европы уступает системе Северной Америки по дальности перевозок, но зато превосходит ее по густоте сети и частоте движения.

На региональную систему стран — членов СНГ приходится всего 10% мировой транспортной сети, однако по объему грузооборота она занимает первое место в мире.

Доля транспорта в мировом ВВП колеблется от 4 до 9%. Ежегодно в мире всеми видами транспорта перевозится свыше 100 млрд т грузов и более 1 трлн пассажиров. В этих перевозках участвуют свыше 650 млн автомобилей, 40 тыс. морских судов, 10 тыс. рейсовых самолетов, 200 тыс. локомотивов. Количество этих транспортных средств растет.

Важнейшим критерием оценки работы транспорта является транспортоемкость производства, выражающая соотношение между перевозками и производством. В 1996 г. транспортоемкость хозяйства составляла, т-км на 1 долл. ВВП: в Северной Америке — 1,2; Западной Европе в целом — 0,27; Японии — 0,34, тогда как в России — 5,3, а в странах Центральной и Восточной Европы — в среднем 1,72. Эти данные свидетельствуют о решающем значении для транспортоемкости отраслевой структуры экономики, роли «тяжелых» (сырьевых) отраслей.

Что касается путей сообщения, то протяженность железных и шоссейных дорог в 70–90-е гг. в целом стабилизировалась. Более того, в США и странах Западной Европы в последние годы имеет место сокращение сети железных дорог вследствие конкуренции со стороны автомобильного транспорта. В общем происходит не столько количественное, сколько качественное изменение транспортной сети мира: растет протяженность электрифицированных железных дорог, автомагистралей с твердым покрытием, сети трубопроводов большого диаметра.

Изменения в мировом грузообороте

Изменяется структура перевозок грузов (табл. 6.7) и пассажиров по отдельным видам транспорта.

Таблица 6.7. **Изменение структуры грузооборота, % к итогу**

Виды транспорта	1950 г.	1970 г.	1980 г.	1996 г.
Железнодорожный	30,8	18,9	14,5	15,0
Автомобильный	7,5	8,0	6,9	9,3
Внутренний водный	5,6	3,0	2,5	2,7
Морской	51,9	62,7	67,5	61,1
Нефтяной трубопроводный	3,1	5,0	6,0	8,2
Газопроводный	1,1	2,3	2,5	3,6
Воздушный	0,1	0,1	0,1	0,1
Перевозка грузов, трлн т-км	6,9	28,9	47,6	48,7

Источник: UN Statistical Yearbook. 1997. P. 530.

В мировом грузообороте лидирует морской транспорт, значительно уменьшилась доля железнодорожного транспорта, быстро растет доля трубопроводного транспорта.

Основную часть международных морских грузопотоков составляют массовые наливные и навалочные грузы, млн т: сырая нефть — 1000, нефтепродукты — 300, железная руда — 340, каменный уголь — 370, зерно — 250. Из других грузов морской торговли выделяются генеральные, или тарно-штучные, грузы, т.е. готовая промышленная продукция, полуфабрикаты, продовольствие. Их годовой объем оценивается в 700 млн т.

Одной из важнейших тенденций в развитии мирового грузового транспорта является формирование контейнерной системы. В контейнерах перевозится около 40% генеральных грузов. Складываются трансконтинентальные контейнерные «мосты» — комбинация морского транспорта с маршрутными железнодорожными составами и автопоездами-контейнеровозами (Транссибирский; Япония — Восточное побережье США; Трансамериканский; Западная Европа — Ближний и Средний Восток).

Все более широкое распространение получают так называемые интермодальные перевозки, в которых участвуют два и более видов транспорта. Для этих перевозок характерно точное соблюдение сроков и ритмичности доставки грузов.

В 90-х гг. началось создание транспортных коридоров, объединяющих на определенных направлениях сразу несколько видов транспорта для перевозок грузов через территорию нескольких стран. В Европе намечено создание девяти транспортных коридоров. По территории России должны быть сформированы два транспортных коридора: Берлин — Варшава — Минск — Москва — Нижний Новгород (с продолжением до Екатеринбурга) и Хельсинки — Санкт-Петербург — Москва — Киев — Одесса.

Таким образом, перевозка грузов между разными странами все больше превращается в единый технологический процесс, причем он часто осуществляется на условиях единого транспортного документа, с постоянным отслеживанием продвижения груза на всем пути от отправителя до получателя.

Международные пассажирские сообщения

Углубление во второй половине XX в. внешнеторговых, туристических, научных, культурных, социальных и иных связей привело к резкому росту международной подвижности населения

(табл. 6.8). Душевой международный пассажирооборот составляет, тыс. пассажиро-км: в Северной Америке — 12,7; Западной Европе — 8,2; Японии — 6,0; Центральной и Восточной Европе — 2,5; Северной Африке — 2,0; Латинской Америке — 1,5; России — около 4,0.

Таблица 6.8. **Изменение структуры пассажирооборота мирового транспорта, % к итогу**

Виды транспорта	1950 г.	1970 г.	1980 г.	1996 г.
Железнодорожный	25,6	15,2	11,8	10,2
Автомобильный	71,4	77,2	79,0	79,9
В том числе индивидуального пользования	56,8	60,5	60,0	61,1
Внутренний водный	0,6	0,5	0,4	0,4
Морской	0,8	0,3	0,3	0,3
Воздушный	1,2	6,7	8,5	9,2
Перевозка пассажиров, трлн пассажиро-км	2,5	8,0	14,2	18,1

Источник: UN Statistical Yearbook. 1997. P. 532.

В пассажирских перевозках лидером остается легковой автомобильный транспорт индивидуального пользования, доля которого повысилась с 56,8 до 61,0%. Воздушный транспорт приблизился к уровню железнодорожного, а в недалекой перспективе может даже превысить его.

В международных пассажирских сообщениях лидирующее положение сохраняет воздушный транспорт, имеющий явное преимущество перед другими видами транспорта в скорости перевозки.

Связь

В нынешних условиях наряду с традиционными средствами связи (радио, телефон, телеграф, телефакс) используются современные электронные средства — переносные коммутаторы, факсимильная, волоконно-оптическая, спутниковая (космическая) связь. Стремительно растет использование сети Интернет в качестве средства связи.

Развитие сети связи в мире происходит очень неравномерно (табл. 6.9). На долю США приходится около 40% всех телефонных линий мира.

Таблица 6.9. **Наличие современных средств связи в некоторых странах мира (на 1000 жителей)**

Страны	Телефонные номера (1996 г.)	Персональные компьютеры (1996 г.)	Абоненты в сети Internet (1997 г.)
США	806	362,4	149,1
Канада	602	192,5	228,0
Франция	564	150,7	49,9
Германия	538	233,2	106,7
Великобритания	528	192,6	149,1
Япония	489	128,0	75,8
Италия	440	92,3	36,9
Россия	175	23,7	5,5
Бразилия	96	18,0	4,2
Китай	45	3	0,2
Индия	15	1,5	0,05
Нигерия	4	4,1	0

Источник: World Development Report, 1998/99. P. 226–227.

Уровень телефонизации в России пока заметно отстает от современных требований. В сельской местности телефонизирована лишь 1/3 торговых, медицинских учреждений, школ.

Ярким примером принципиально новой технологии в области средств информатики и связи является внедрение волоконно-оптической связи. В частности, сооружены две подводные волоконно-оптические линии: через Тихий океан протяженностью 11,5 тыс. км (США — Гавайи — Япония) и через Атлантический океан — 6,5 тыс. км (США — Западная Европа).

6.9. Другие отрасли сферы услуг

К сфере услуг относят:

- традиционные отрасли: транспорт и связь, торговля;
- такие отрасли хозяйственной деятельности, как финансы, кредит и страхование, консультационные, информационные и другие деловые услуги;
- социально-культурные отрасли: наука и научное обслуживание, образование, медицина и физическая культура, социальное обслуживание, бытовое обслуживание, жилищное и коммунальное хозяйство, искусство, культура, туризм и другие рекреационные услуги.

Туризм

Одна из наиболее динамичных отраслей услуг — туризм, особенно международный. Число международных туристов постоянно растет, млн чел.: в 1950 г. — 25; 1970 г. — 160; 1990 г. — 420; 1995 г. — 560. Туризм обеспечивает работой во всех странах мира свыше 100 млн человек. Доходы от иностранного туризма в общих поступлениях от экспорта товаров и услуг составляют, %: в США и Великобритании — 5; Франции и Дании — 7–8; Италии и Швейцарии — 11–12; Португалии — свыше 20; Испании и Австрии — 30–35. В России туризм как одна из отраслей сферы услуг развит весьма слабо. Число туристов, выезжающих из России за рубеж, значительно превышает число иностранных туристов, посещающих нашу страну. Это означает неблагоприятный для России баланс валютных поступлений от туризма.

Международная торговля услугами

В зависимости от уровня развития сферы услуг страны мира можно подразделить на три группы. В первую группу стран с высоким уровнем развития сферы услуг входят развитые страны с экономикой постиндустриального типа. К странам со средним уровнем развития сферы услуг относятся новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, а также страны с переходной экономикой, для которых характерен относительно высокий уровень развития одной или двух отраслей сферы услуг при недостаточности развития этого сектора в целом. Большинство развивающихся стран входит в группу с низким уровнем развития сферы услуг.

Мировой экспорт услуг характеризуется следующими данными, трлн долл.: 1970 г. — 0,1; 1980 г. — 0,4; 1997 г. — 1,3, т.е. он постоянно возрастал. В 80–90-х гг. на него приходилось 20–25% всего мирового экспорта товаров и услуг. Одновременно наметились большие изменения в структуре мирового экспорта услуг: постепенно снижается доля транспортных услуг (с 35% в 1975 г. до 24% в 1996 г.), продолжает расти доля международных туристических услуг (соответственно с 24 до 32%). Все более широкое распространение получают деловые услуги.

На мировом рынке услуг преобладают развитые страны. На них приходится около 70% мирового экспорта и примерно такая же доля мирового импорта услуг. Особенно выделяются США, на которые приходится около 18% всего мирового экспорта услуг; в

их общем объеме экспорта товаров и услуг доля последних приближается к 30%.

Доля развивающихся стран в мировой торговле услугами постепенно увеличивается. Некоторые из них стали крупными экспортерами услуг: Южная Корея — инженерно-консультационных и строительных, Мексика — туристических.

Доля стран с переходной экономикой в мировом экспорте услуг составляет около 4%, в том числе доля России — 1%. Эти страны располагают значительными возможностями для развития туризма, транзита, морских перевозок, инженерно-консультационных и строительных услуг.

Выводы

1. Всемирное хозяйство с точки зрения его отраслевой структуры подразделяется на три сектора: первичный (сельское и лесное хозяйство), вторичный (промышленность) и третичный (услуги). В экономике развитых стран на этапе постиндустриального развития ведущую роль играет сектор услуг (свыше 60% ВВП), а доля промышленности и строительства постепенно снижается; доля первичного сектора достигла, видимо, минимального уровня. В экономике большинства постсоциалистических стран промышленность постепенно теряет ведущую роль, а в новых развитых и новых индустриальных странах ее роль в отраслевой структуре ВВП растет.

2. Под воздействием научно-технического прогресса в отраслевой структуре мирового хозяйства происходит снижение доли добывающих отраслей. В то же время стремительно развиваются отрасли, производящие наукоемкую продукцию. Эти тенденции характерны для развитых стран. Усиливается специализация постсоциалистических и развивающихся стран на ресурсоемких и трудоемких отраслях (нефтепереработка, металлургия, химическая, легкая промышленность).

3. Сельское хозяйство развитых стран после завершения перестройки на индустриальной основе вступило в этап, который характеризуется широким применением биотехнологии. «Зеленая революция» в развивающихся странах, включающая выведение высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур, орошение и применение современной техники, удобрений и средств защиты растений, привела к росту производства продуктов питания, ослабив тем самым остроту продовольственной проблемы.

4. В топливно-энергетическом комплексе развитых стран усиливается тенденция к энергосбережению, включающая не только относительное сокращение потребления нефти в качестве энергоресурса, но и перестройку отраслевой структуры промышленности из-за свертывания энергетических производств.

5. В химической промышленности мира происходит перемещение традиционных производств (минеральных удобрений, кислот). Развитые страны все более специализируются на выпуске наукоемкой продукции высокой степени обработки (медикаментов, конструкционных пластмасс и др.).

6. Мировая черная и цветная металлургия все больше концентрируется в новых развитых, новых индустриальных и постиндустриальных странах.

7. В машиностроении значительно усиливаются позиции стран Восточной и Юго-Восточной Азии, которые наращивают выпуск автомобилей и бытовой электроники, тогда как развитые страны концентрируют свои усилия на развитии наукоемких производств.

8. Характерной чертой мирового военно-промышленного комплекса являются заметные сдвиги в структуре военного производства, соотношении сил и возможностей основных военно-промышленных центров.

9. При тенденции к снижению мирового уровня военных расходов продолжаются расширение военных поставок и рост военных бюджетов в ряде стран Ближнего Востока, Южной и Юго-Восточной Азии. США и их партнеры по военно-политическим блокам интенсивно наращивают разработку вооружений новых поколений. Стимулируется слияние крупных военно-промышленных корпораций, расширяются интеграционные связи разработчиков и производителей оружия.

10. Лидирующие позиции в разработке и выпуске современных вооружений занимают США, страны Западной Европы. Военная промышленность России и стран — членов СНГ (Украины, Казахстана, Белоруссии, Узбекистана) утратила свои прежние позиции. Модернизирует военную промышленность Китай. Совершенствует технологию военного производства и качество вооружений Япония. В число мировых производителей и экспортеров оружия входят Бразилия, Индия, Испания, Израиль, Северная и Южная Корея.

11. Конкуренция на мировом рынке вооружений в силу ряда причин резко обострилась. В заключении экспортно-импортных сделок все более важную роль играет военно-политический фактор.

12. В легкой промышленности возникла тенденция к перемещению текстильного, швейного и обувного производства из развивающихся стран в развитые, что вызвано стремлением к расширению производства особо модных изделий поблизости от рынков сбыта.

13. В развитии мировой транспортной системы на передний план все в большей степени выступает фактор качества транспортного обслу-

живания, что определяет сдвиги в структуре перевозок в сторону опережающего развития автомобильного и трубопроводного транспорта.

14. В секторе услуг в развитых странах растет удельный вес финансово-кредитной сферы, услуг здравоохранения, образования, культурно-рекреационных учреждений. Одновременно остается на прежнем уровне доля торговли и снижается значение государственного управления как подотрасли третичного сектора. Международный туризм является одной из наиболее динамичных форм обмена услугами.

Термины и понятия

Отраслевая структура экономики
Первичный сектор экономики
Вторичный сектор экономики
Третичный сектор экономики
Агропромышленный комплекс
«Зеленая революция»
Топливно-энергетический комплекс
Первичные энергоресурсы
Военно-промышленный комплекс
Военный бюджет
Военные расходы
Военная (оборонная) промышленность
Мировой рынок вооружения
Военная продукция
Мировое военное производство
Транспортоемкость национальной экономики

Вопросы для самопроверки

1. Какие отрасли промышленности относятся к наукоемким?
2. Какие машиностроительные производства перемещаются из развитых стран в развивающиеся?
3. Какие отрасли легкой промышленности преобладают в развитых странах, а какие — в развивающихся?
4. Какие результаты принесла «зеленая революция» в развивающихся странах?
5. Как изменение структуры спроса на продовольствие влияет на структуру сельскохозяйственного производства?
6. Каковы основные тенденции в развитии мировых военных расходов и мирового производства вооружений?
7. Назовите основные центры мирового военно-промышленного производства; охарактеризуйте их особенности.
8. Какую роль играет мировой рынок вооружений? Определите его характерные черты и особенности.

9. Охарактеризуйте состояние и тенденции развития оборонно-промышленного комплекса России.
10. Как определяется транспортоемкость хозяйства и какие факторы влияют на нее?
11. Из каких подотраслей состоит третичный сектор?
12. Чем объясняется длительная тенденция к снижению мировых цен на минеральное сырье и топливо?
13. Могли бы страны — члены ОПЕК в конце 90-х гг. повысить цены на нефть в 10 раз (как это было в 1973 г.)?

Глава 7. Финансовые ресурсы мирового хозяйства

Капитал как экономический ресурс подразделяется на реальный и денежный. Реальный капитал, т.е. средства производства и товарные запасы, были рассмотрены в гл. 6. Денежный капитал, или капитал в денежной форме, рассматриваемый в данной главе, представляет собой финансовые ресурсы (финансовые активы, финансы).

Финансовые ресурсы принадлежат частным лицам, компаниям, национальным и международным организациям, государствам. Они неравномерно распределены между странами и поэтому постоянно перемещаются между ними. Это движение финансовых активов принимает форму международного движения капитала. Одновременно часть финансовых ресурсов занята в обслуживании платежей, возникающих в ходе международной торговли товарами и услугами, передачи знаний (технологии) и международной миграции рабочей силы. Это движение финансовых активов в мире принимает форму международных валютно-расчетных отношений.

Подобное разделение движения финансовых ресурсов (активов) на две формы международных экономических отношений (международное движение капитала и международные валютно-расчетные отношения) во многом условно и применяется скорее для аналитических целей. На практике это выглядит как финансовые (денежные) потоки через национальные границы.

7.1. Виды финансовых ресурсов. Мировые рынки капитала

Понятие финансовых ресурсов мира

По широкому определению, *финансовые ресурсы мира* (мировые финансы) — это совокупность финансовых ресурсов всех стран, международных организаций и международных финансовых центров мира. По узкому определению, это только те финансовые ресурсы, которые используются в международных экономических отношениях, т.е. отношениях между резидентами и нерезидентами. Граница между широким и узким определениями

все больше размывается по мере глобализации мировых финансов (см. 7.2). Далее термин «финансовые ресурсы мира» будет использоваться преимущественно в его узком значении.

Механизм перераспределения финансовых ресурсов мира

Финансовые ресурсы мира находятся преимущественно в движении, перераспределяясь между различными участниками международных экономических отношений. Часть из них попадает в золотовалютные резервы (ЗВР), часть предоставляется за рубеж на льготных условиях в виде помощи, но основная масса покупается и продается на мировом финансовом рынке (мировых рынках капитала). Механизм этого перераспределения (перелива) условно можно представить в виде следующей схемы (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Механизм перераспределения финансовых ресурсов мира

Основная масса финансовых ресурсов мира сосредоточена в развитых странах. Частные лица, компании, организации и правительства этих стран владеют основной частью золотовалютных резервов мира; именно их финансовые средства обращаются на мировом финансовом рынке и в основном являются главными источниками финансовой помощи в мире.

Понятие и структура мирового финансового рынка (мировых рынков капитала)

Мировой финансовый рынок представляет собой совокупность финансово-кредитных организаций, которые в качестве посредников перераспределяют финансовые активы между кредиторами и заемщиками, продавцами и покупателями финансовых ресурсов.

Мировой финансовый рынок можно рассматривать под разными углами зрения. С функциональной точки зрения его можно разбить на такие рынки, как валютный, деривативов, страховых услуг, акций, кредитный, а эти рынки в свою очередь подразделяются на еще более узкие, как, например, кредитный рынок — на рынок долгосрочных ценных бумаг и рынок банковских кредитов. Часто все операции с финансовыми активами в виде ценных бумаг объединяют в фондовый рынок как рынок всех ценных бумаг, но чаще под ним подразумевают только рынок акций.

С точки зрения сроков обращения финансовых активов мировой финансовый рынок можно разделить на две части: денежный рынок (краткосрочный) и рынок капитала (долгосрочный). Краткосрочный характер значительной части мирового финансового рынка делает его подверженным приливам и отливам финансовых средств. Более того, существуют финансовые активы, которые нацелены на пребывание на денежном рынке с одной только целью — получение максимальной прибыли, в том числе за счет целенаправленных спекулятивных операций на денежном рынке. Подобные финансовые средства часто называют «горячими деньгами». В период финансового бума они особенно активно перетекают между финансовыми центрами (см. ниже), а также между этими центрами и периферией, а в периоды финансовых кризисов и в их преддверии быстро возвращаются обратно.

Границы между различными сегментами мирового финансового рынка размыты, и без особых затруднений возможна переориентация значительной части финансовых ресурсов мира с одних его частей на другие. В результате, например, усиливается взаимосвязь между валютными курсами (определяются прежде всего ситуацией на валютном рынке), банковским процентом (определяется ситуацией на рынке долговых ценных бумаг) и курсом акций в разных странах мира. Все это приводит к тому, что, с одной стороны, финансовый рынок мира нестабилен и, как полагают многие экономисты, эта нестабильность нарастает, а с другой стороны, когда растет глобализация финансовых ресурсов мира, потрясения на одних финансовых рынках все больше сказываются на финансовых рынках других стран. Масштабный отток краткосрочного капитала способен спровоцировать финансовый кризис во многих странах. Это продемонстрировал финансовый кризис, начавшийся летом 1997 г. в Юго-Восточной Азии, а затем охвативший Россию и ряд государств Латинской Америки.

Основные участники мирового финансового рынка

Главными агентами мирового финансового рынка являются транснациональные банки, транснациональные компании и так называемые институциональные инвесторы (см. ниже). Но немалую роль играют и государственные органы, и международные организации, осуществляющие размещение или предоставление своих займов за рубежом. На мировых рынках капитала действуют также физические лица, но в основном опосредованно, преимущественно через институциональных инвесторов.

В число институциональных инвесторов включают такие финансовые институты, как пенсионные фонды и страховые компании (из-за значительной величины временно свободных средств они весьма активны в покупке ценных бумаг), а также инвестиционные фонды, особенно взаимные (совместные фонды). О величине активов институциональных инвесторов говорит тот факт, что в США она значительно превышает величину всего ВВП, а в ЕС — приближается к величине общего ВВП. Подавляющая часть этих активов вложена в различные ценные бумаги, в том числе иностранного происхождения.

Одним из главных институциональных инвесторов в мире являются совместные (взаимные) фонды (mutual funds), особенно американские. Аккумулируя взносы своих пайщиков, преимущественно физических лиц среднего достатка, подобные фонды в США достигли колоссальных размеров. К началу 1998 г. величина их активов, по оценке, была близка к 4 трлн долл., и около половины этой суммы было помещено в акции, в том числе зарубежных компаний. Бурный рост совместных фондов обусловлен переходом мелких вкладчиков от хранения своих сбережений преимущественно в банке к помещению их в более доходный финансовый институт — совместный фонд. Последний к тому же объединяет достоинства сберегательного банка и инвестиционных банков (инвестиционных компаний), которые вкладывают

средства своих клиентов в самые различные ценные бумаги. Часть инвестиционных фондов создана для работы с иностранными ценными бумагами вообще или с ценными бумагами отдельных стран и регионов мира.

Мировые финансовые центры

Наиболее активно перелив финансовых ресурсов осуществляется в *мировых финансовых центрах* (финансовых центрах мира). К ним относят те места в мире, где торговля финансовыми активами между резидентами разных стран имеет особенно большие масштабы. Это прежде всего Нью-Йорк и Чикаго — в Америке, Лондон, Франкфурт, Париж, Цюрих, Женева, Люксембург — в Европе, Токио, Сингапур, Гонконг, Бахрейн — в Азии. В будущем мировыми финансовыми центрами могут стать и нынешние региональные центры — Кейптаун, Сан-Паулу, Шанхай и др. В мировые финансовые центры уже превратились некоторые оффшорные центры, прежде всего в бассейне Карибского моря — Панама, Бермудские, Багамские, Каймановы, Антильские и другие острова (см. ниже).

В мировых финансовых центрах сосредоточена основная масса активов мирового финансового рынка. Это не только капитал страны базирования финансового центра, но и привлеченный сюда из других регионов мира капитал. Особенно это характерно для тех финансовых центров, которые расположены в небольших странах. Потеряв часто свою национальную окраску, этот космополизированный капитал считает «своим домом» международные финансовые центры. Отсюда он в годы благоприятной мировой хозяйственной конъюнктуры устремляется не только в страны базирования таких центров, но и на периферию мирового финансового рынка.

Возникающие (нарождающиеся) рынки капитала

К подобной периферии можно отнести развивающиеся страны и государства с переходной экономикой. Рынки капитала этих стран называют возникающими, или нарождающимися рынками (emerging markets), в отличие от рынков капитала в развитых странах (mature markets). Крупнейшими из нарождающихся рынков капитала, если судить только по рыночной капитализации акций, являются в Европе рынки Польши, Чехии, Венгрии и России, в Азии — Индии, Индонезии, Южной Кореи, Малайзии, Таиланда,

Тайваня, Филиппин и особенно Китая с Гонконгом, в Африке — Южно-Африканской Республики, в Латинской Америке — Аргентины, Бразилии, Венесуэлы, Мексики, Чили.

Величина этих рынков невелика, но колебания конъюнктуры и другие риски — значительны. Однако высокий уровень доходности и быстрые темпы роста делают многие из этих рынков привлекательными для иностранных инвесторов. В 1996 г. чистый приток капитала на эти рынки из-за рубежа превышал 200 млрд долл. в год, но в 1997–1999 гг. он снизился из-за финансового кризиса, охватившего многие из возникающих рынков.

Мировой валютный рынок

В практике международной торговли и международного движения капитала, международной передачи технологии и международной миграции рабочей силы существуют различные способы перечисления средств из одной страны в другую: банковский перевод, банковский чек, переводной вексель, документарный аккредитив, документарная тратта, международный факторинг и форфейтирование. В большинстве случаев эти расчеты осуществляются с обменом одной валюты на другую (отсюда их название — валютно-расчетные отношения). Подобный обмен происходит обычно на *валютном рынке*.

При этом часто одновременно заключаются сделки на будущий обмен валюты (с помощью деривативов, т.е. таких финансовых производных инструментов, как валютные фьючерсы, опционы, свопы и др. — см. ниже) в целях хеджирования, т.е. снижения рисков от возможного изменения обменных курсов. Все большая часть этих сделок преследует цель просто получить прибыль от их проведения, а не застраховать возможные потери. Подобные сделки называются спекулятивными.

Осуществление в мире огромных объемов платежей в иностранной валюте и еще больших объемов спекулятивных валютных операций с деривативами приводит к тому, что величина валютного рынка очень велика и продолжает быстро расти. Объем совершающихся здесь сделок приближается к 1,5 трлн долл. в день (в 1989 г. — 0,5 трлн долл.), а за год — к примерно 400 трлн долл.

Главными действующими лицами на валютном рынке и рынке деривативов являются коммерческие банки, действующие не только по поручению своих клиентов, но и самостоятельно, на-

пример, для изменения структуры своих активов или получения прибыли от спекулятивных операций, что было особенно характерно для российских банков в 90-е гг.

Центральные банки также участвуют в деятельности валютных рынков, проводя валютные интервенции на национальных валютных рынках, т.е. продавая или покупая там валюту из государственных золотовалютных резервов (см. 7.3). Подобные интервенции проводятся ими для воздействия на экономическую ситуацию в своей стране, но прежде всего для регулирования обменного курса. Ведь в большинстве стран этот курс является плавающим, т.е. определяется на основе спроса и предложения на национальную и иностранную валюты со стороны участников валютного рынка. Чтобы избежать сильных колебаний спроса и предложения (и соответственно колебаний обменного курса), центральный банк увеличивает/уменьшает этот спрос или предложение через валютные интервенции.

Торговля валютой и валютными деривативами ведется всюду, но прежде всего в мировых финансовых центрах. Если судить по всем видам операций по обмену валют, но на первом месте будет Лондон. Если судить по торговле валютными фьючерсами, являющейся самой распространенной операцией по обмену валют, то наибольший объем таких сделок приходится на Чикаго. В России основная масса валютных операций проводится в Москве, прежде всего на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ).

Хотя в мире можно обменять любую одну валюту на другую (хотя и не всегда напрямую, а через третью валюту), однако обменные операции тяготеют к нескольким валютам мира, которые в данном смысле можно назвать ключевыми. Это прежде всего американский доллар, на который приходится около половины всех сделок с валютами. Соперником доллара может быть европейская валюта евро, введенная в ЕС в оборот с 1999 г. и которая с середины 2000 г. полностью заменит национальные денежные единицы большинства стран — участниц ЕС (11 из 15), а также начнет частично заменять доллар в золотовалютных резервах других стран. Скромнее позиции японской иены.

Помимо мировых ключевых валют существуют региональные ключевые валюты, т.е. имеющие распространение в валютно-расчетных отношениях только какого-либо одного региона. В СНГ такой региональной ключевой валютой является российский рубль, в Восточной и Юго-Восточной Азии ею может стать китайский

юань (хотя он имеет еще более ограниченную конвертируемость, чем российский рубль). Но пока в этих регионах во взаимной торговле преобладает американский доллар.

Мировой рынок деривативов

Деривативами (финансовыми деривативами) называют те финансовые инструменты, в основе которых лежат другие, более простые финансовые инструменты — акции, облигации, валюта. Наиболее распространенными видами деривативов являются опционы (дающие его обладателю право продать или купить определенные акции), свопы (соглашения об обмене денежными платежами в течение определенного периода времени), фьючерсы (контракты на будущую поставку, в том числе валюты, по зафиксированной в контракте цене).

Рынок деривативов тесно связан с валютным рынком и прежде всего на основе обмена одной валюты на другую или ценных бумаг в одной валюте на другие. В настоящее время мировой рынок финансовых деривативов оценивается, если исходить из стоимости вращающихся на нем ценных бумаг, примерно в 50 трлн долл. Основная часть этого рынка приходится на валютные фьючерсы и свопы, преимущественно краткосрочные, хотя есть и долгосрочные.

Мировой кредитный рынок

В силу очень большой величины этого рынка его чаще всего рассматривают по частям, анализируя мировой рынок долговых ценных бумаг и мировой рынок банковских кредитов.

Мировой рынок долговых ценных бумаг. На этом рынке обращаются прежде всего такие ценные бумаги, как векселя и облигации (частные и государственные). Примером может быть российский рынок таких бумаг. Хотя подавляющую его часть составляют векселя различных негосударственных компаний, они не пользуются спросом со стороны нерезидентов и поэтому этот сегмент российского рынка ценных бумаг слабо участвовал в деятельности мирового рынка долговых ценных бумаг. Схожая картина и с облигациями российских компаний.

Но что касается долговых ценных бумаг российского правительства, то здесь ситуация вплоть до последнего времени была иной, особенно с государственными краткосрочными обязательствами (ГКО) — российским вариантом казначейского векселя,

выпускавшегося партиями на срок в несколько месяцев под высокий процент для погашения внутреннего государственного долга. С конца 1996 г. на российский рынок государственных ценных бумаг были допущены нерезиденты, и вскоре их доля на этом рынке превысила 30%. Начавшийся в 1997 г. финансовый кризис в Азии, а также обострение бюджетного кризиса в России привели к тому, что вначале иностранные, а затем и российские владельцы «горячих денег» (прежде всего российские банки) начали срочно выводить их с рынка ГКО. Не справляясь с оплатой резко возросших требований по погашению ГКО (ранее их основная масса переоформлялась в новые ГКО), российские власти в августе 1998 г. вначале прекратили выплаты по ГКО, а затем переоформили их в более долгосрочные государственные ценные бумаги.

На мировом рынке долговых ценных бумаг также заметное место занимают государственные ценные бумаги, а среди них — прежде всего американские, как наиболее надежные (на них приходится около половины всего мирового рынка государственных ценных бумаг общим объемом около 18 трлн долл.). Причем в отличие от развивающихся стран и стран с переходной экономикой рынки государственных ценных бумаг в развитых странах устойчивы в силу большей стабильности экономик этих стран, их бюджетов и величины золотовалютных резервов, хотя и на этих рынках бывают приливы и отливы «горячих денег».

На мировом рынке долговых ценных бумаг на крупные суммы выпускаются также иностранные облигации, обычно в какой-либо одной зарубежной стране в ее национальной валюте, как, например, в течение десятилетий делало царское правительство во Франции. Выпускаемые так в США иностранные облигации называют Yankee bonds, Японии — Samourai bonds, Великобритании — Bulldog bonds, Швейцарии — Chocolate bonds.

Мировой рынок банковских кредитов. Этот рынок специализируется на различных финансовых ссудах, займах и кредитах. Заемщиками на нем выступают компании, банки, а также правительства разных стран (причем не только центральные, но и региональные, и даже муниципалитеты). Кредиторами на этом рынке выступают различные финансово-кредитные организации, преимущественно банки, но не только (например, трасты, фонды). Величина рынка близка к 40 трлн долл.

В рынке банковских кредитов нередко выделяют межбанковский рынок, на котором кредитные организации разных стран размещают друг у друга временно свободные ресурсы, в основном

в виде краткосрочных депозитов, а также в виде текущих счетов и ссуд. В России величина всех размещенных нерезидентами (а это преимущественно иностранные банки) в ее коммерческих банках депозитов и текущих счетов невелика и достигала максимум 10 млрд долл. Это связано в тем, что инвестиционный климат в российской банковской системе недостаточно благоприятен для иностранных банков-кредиторов, что видно из невысоких международных рейтингов даже ведущих российских банков.

Евродоллары

Мировой рынок банковских кредитов во многом, если не в основном, базируется на финансовых ресурсах, которые пришли из одних стран в банки других стран, обслуживают исключительно международные экономические отношения и поэтому потеряли свою национальную принадлежность. Это преимущественно средства в долларах и европейских валютах, находящиеся на депозитах в основном в Европе, а поэтому их называют *е в р о в а л ю т а м и*, или по имени главной валюты таких финансовых активов — *е в р о д о л л а р а м и*, хотя значительная масса этих коспомолитизированных (т.е. потерявших национальную принадлежность) валютных ресурсов обращается в финансовых центрах не только Европы, но и других регионов мира. К евродолларам можно отнести и те 40—60 млрд долл., которые вращаются в России (в банках или на руках у населения и предпринимателей). Это широкое определение евродолларов, а в узком значении ими называют депозиты в той или иной валюте, размещенные за пределами стран своего происхождения. Размер рынка евродолларов близок к 10 трлн, если базироваться на узком их определении, а американские доллары составляют примерно 2/3 этой величины.

Тот сегмент рыка банковских кредитов, на котором оперируют евродолларами, называют еврорынком (рынком евродолларов), а активных кредиторов на этом рынке — евробанками, берущиеся на нем займы — еврозаймами, выпускаемые на этом рынке ценные бумаги — евробумагами (еврооблигациями, евронотами) и т.д.

Главные причины возникновения и быстрого роста рынка евродолларов таковы. Во-первых, некоторые владельцы финансовых средств из-за политической, социальной и экономической нестабильности своих стран, незаконности происхождения своих финансовых средств, стремления уйти от высоких национальных

налогов предпочитают держать свои средства за рубежом и в наиболее надежных валютах мира. Во-вторых, сосредоточение крупных финансовых ресурсов в ключевых валютах в международных финансовых центрах создает возможность быстро и без боязни переводить громадные средства в различные точки мира.

Понятие оффшорных центров

Особенно удобно это делать из *оффшорных центров* (зон), т.е. территорий, где действуют налоговые, валютные и другие льготы для тех нерезидентов, которые базируют свои счета и фирмы на этих территориях, но осуществляют хозяйственные операции исключительно с другими странами. Это преимущественно островные государства, некоторые из которых уже превратились в региональные финансовые центры (Кипр и другие), страны, расположенные рядом с мировыми финансовыми центрами (Лихтенштейн, Ирландия, Нормандские острова и другие, особенно в бассейне Карибского моря), или некоторые территории стран — важных участников мирового финансового рынка (так, отдельные штаты США и кантоны Швейцарии предоставляют оффшорные льготы тем компаниям, которые на их территории осуществляют хозяйственные операции исключительно с другими странами). По оценке, в оффшорных центрах размещено около 5 трлн долл. финансовых ресурсов, в том числе предположительно 100 млрд долл. российского происхождения (более точные оценки невозможны, так как оффшорные центры привлекают иностранных инвесторов не только налоговыми и валютными льготами, но и своим режимом конфиденциальности). Оффшорные центры можно считать все более важной составной частью рынка евродолларов, хотя они занимаются не только операциями с евровалютами.

Инструменты рынка евродолларов

Одним из главных финансовых инструментов еврорынка являются еврооблигации (евробонды), выпускаемые международными банковскими консорциумами (объединениями банков) по просьбе зарубежных заемщиков (эмитентов). Для этого заемщик вначале обращается в евробанк, который становится ведущим банком (генеральным управляющим) консорциума. Этот банк изучает финансовое положение и перспективы заемщика, а затем обсуждает с эмитентом условия выпуска (эмиссии) облигаций будущего займа: его сумму, срок, проценты по купонам облигаций,

цену эмиссии, т.е. комиссионные за выпуск и размещение облигаций. Потом банк подбирает остальных участников консорциума в зависимости от их возможностей по размещению эмиссии. Консорциум нужен и самим банкам, так как риск банкротства эмитента распределяется между всеми ними, и эмитенту, так как консорциум обычно сам сразу покупает значительную часть выпускаемых облигаций.

Еврооблигации бывают с фиксированной ставкой (процентам по купонам облигаций) и плавающей. Ставка обычно ориентирована на LIBOR плюс надбавка (spread). LIBOR (London Interbank Borrowed Rate) — это лондонская межбанковская кредитная ставка, устанавливаемая в главном центре банковских кредитов. Капитализированная стоимость еврооблигаций близка к 3 трлн долл., а средний срок этих евробондов — немногим более 5 лет.

Россия использовала рынок еврооблигаций. Так, с конца 1996 по середину 1998 г. Министерство финансов РФ по поручению российского правительства разместило шесть выпусков (траншей) еврооблигаций на сумму в 6 млрд долл. (основная часть этих евробондов была деноминирована в американских долларах, срок обращения колебался от 5 до 10 лет, ставка составляла от 9 до 11,75% годовых). На рынке еврооблигаций действовали также субъекты Российской Федерации (с разрешения федеральных властей), в том числе Москва, Московская область, Санкт-Петербург и др. Однако финансовый кризис, поразивший нашу страну в 1998 г., понизил кредитный рейтинг России и ее регионов и размещать займы на этом рынке стало сложнее и дороже.

Другим важным финансовым инструментом на еврорынке являются еврокредиты. Преимущественно это синдицированные еврокредиты, т.е. заемщик берет их у создаваемого под этот кредит синдиката банков, во главе которого также становится ведущий банк, который и определяет условия кредита при участии заемщика. Между собой участники синдиката определяют, кто какую часть кредита предоставит.

В отличие от еврооблигаций еврокредиты выдаются только под плавающую банковскую ставку, размер которой обычно пересматривается каждые полгода и ориентируются при этом не только на LIBOR, но и на другие учетные ставки, например, франкфуртскую FIBOR или американскую prime rate, или же ставки других финансовых центров мира. Если еврооблигации выпускаются на срок от 5 до 15 лет, т.е. являются долгосрочными ценными бумагами, то еврокредиты — среднесрочные ссуды, так как выдаются

обычно на срок от 10 мес. до нескольких лет. К тому же по величине они больше траншей еврооблигаций и их выдача осуществляется гораздо быстрее.

Выпускается в евродолларах и такой вид ценных бумаг, как евровекселя (евроноты) — краткосрочные облигации, а также евроакции, которые размещаются транснациональными корпорациями одновременно в нескольких странах. Однако величина их капитализированной стоимости лишь приближается к 1 трлн долл.

Мировой рынок акций

Объем рынка акций в мире составляет примерно 20 трлн долл. Здесь, как и на остальных рынках капитала, доминируют развитые страны (табл. 7.1).

Выпуск акций, как главный источник мобилизации средств на финансовом рынке, характерен не для всех развитых стран. Так, в Германии, Франции и Италии компании традиционно предпочитают использовать для этой цели банковские кредиты. Возможно, по этому пути движется и основная масса российских компаний. Поэтому уровень капитализации (рыночной стоимости акций по отношению к ВВП страны) часто не столько говорит об отсталости или продвинутости национального рынка акций, сколько о сложившемся подходе компаний этой страны к мобилизации ресурсов на финансовом рынке.

Неустойчивость фондового рынка в целом особенно характерна для нарождающихся рынков, как, впрочем, и для экономики всех этих стран. Примером может быть российский фондовый рынок. Рыночная стоимость обращающихся на нем акций (их капитализация) за 1996–1997 гг. увеличилась примерно в четыре раза (в долларовом исчислении), а с осени 1997 г. по лето 1998 г. снизилась опять же в четыре раза. Во многом это следствие отлива с этого рынка иностранного капитала, который, по разным оценкам, контролировал тогда от 50 до 70% российского рынка акций. Впрочем, и сам предыдущий бурный рост российского фондового рынка базировался на притоке иностранного капитала.

На современном рынке ценных бумаг (т.е. фондовом рынке в широком смысле) продаются не только акции и долговые ценные бумаги, но и новые виды ценных бумаг. В основном это такой финансовый дериватив, как депозитарные расписки, т.е. свидетельства о владении акциями той или иной компании, выпускаемые для того, чтобы сами акции не пересекали границ и не подпадали под связанные с этим ограничения.

Таблица 7.1. **Рыночная капитализация и объем продаж акций в мире (данные за 1997 г.)**

Страны	Рыночная капитализация		Объем продаж акций	
	млрд долл.	% от ВВП*	% от ВВП*	Число местных компаний, акции которых котировались на бирже, шт.*
Всего	20178	70,6**	48,2**	42404
Развитые	17983	...	...	19464
В том числе:				
США	8484	115,6	97,0	8479
Япония	3089	67,2	27,2	...
Германия	671	28,5	32,7	681
Франция	591	38,4	18,0	686
Великобритания	1740	151,9	50,5	2433
Италия	258	21,4	8,5	244
Развивающиеся	1368	...	...	...
В том числе:				
Индия	128	34,4	30,7	8800
Индонезия	29	40,3	14,2	253
Малайзия	94	309,6	174,9	621
Таиланд	24	53,9	39,2	454
Филиппины	31	96,2	30,4	216
Южная Африка	232	191,3	21,5	626
Бразилия	256	29,0	15,0	551
Мексика	157	31,8	12,9	193
С переходной экономикой	827	...	...	...
В том числе:				
Китай (включая Гонконг)	656	...	...	1001
Россия	128	8,5	0,7	73
Польша	12	6,2	4,1	83
Чехия	13	32,9	15,4	1588
Венгрия	15	11,8	3,7	45

* 1996 г.

** Средневзвешенный показатель.

Источник: The World Bank. World Development Indicators. Wash. 1998. P. 258–260.

Фондовые биржи мира

Не во всех странах мира есть фондовые биржи. В ряде стран (к ним принадлежит и Россия) основная часть торговли ценными бумагами осуществляется вне такой биржи, например, по системам электронных торгов ими (это прежде всего система NASDAQ в США). Активно идет (опять же в США) процесс секьюритизации, когда ценные бумаги выпускаются под имущественные права или будущие доходы, в том числе новых высокодоходных, но и высокорискованных компаний. Все более заметными участниками фондового рынка и идущих на нем процессов становятся институциональные инвесторы.

Но как и прежде, акции большинства крупных, а часто и средних компаний, котируются на фондовых биржах, которых в некоторых странах несколько (в Японии — 8, в Индии — 21). Наиболее крупными фондовыми биржами мира являются Нью-Йоркская и Чикагская, Токийская и Осакская, Лондонская, Франкфуртская, Парижская, Амстердамская, Миланская. Объявившие в 1998 г. о создании стратегического альянса Лондонская и Франкфуртская биржи могут образовать такую биржу, которая будет спорить по своим размерам с Нью-Йоркской.

Глобализация мирового рынка акций

Торговля акциями становится все более глобализированной, особенно в развитых странах. Тем не менее операции по продаже отечественных акций нерезидентам и покупке иностранных акций резидентами все еще составляют незначительную часть операций на национальных рынках (табл. 7.2).

Развивающиеся рынки менее открыты для иностранных ценных бумаг. Немного их продают и в России.

Также не продаются на зарубежных фондовых биржах в больших количествах и акции российских компаний. Ведь для этого им нужно пользоваться там достаточной известностью и пройти сложную процедуру листинга, т.е. проверку на соответствие требованиям, предъявляемым к котируемым на бирже акциям. Пока же российские компании предпочитают продавать свои акции за рубежом в виде депозитарных расписок (по оценке, их продано на несколько десятков млрд долл.).

На российском фондовом рынке роль нерезидентов велика, хотя и не столь, как накануне российского финансового кризиса

Таблица 7.2. **Продажа отечественных акций нерезидентам и покупка иностранных акций резидентами в ведущих странах мира**

Показатели	1986 г., млрд долл.	1996 г.	
		млрд долл.	% от объема продаж акций (оценка)
Нетто-продажа (за вычетом обратных продаж) отечественных акций нерезидентам:			
США	18,7	13,3	0,2
Япония	–15,8	49,4	4,0
Германия	6,8	14,1	1,8
Нетто-покупка (за вычетом обратных продаж) иностранных акций резидентами:			
США	1,9	57,9	0,8
Япония	7,0	8,2	0,6
Германия	2,2	10,1	1,3

Рассчитано по: IMF. International Capital Markets. Developments, Prospects and Ke Policy Issues. Wash. 1997. P. 255.

1998 г. Здесь основными иностранными покупателями российских акций являются институциональные инвесторы, особенно инвестиционные фонды.

Мировой рынок страховых услуг

Размер этого рынка оценивается в 2,5 трлн долл. Это величина ежегодных страховых платежей, так называемых премий. На мировом рынке страховых услуг действуют фирмы разных размеров, но многие из них являются транснациональными. Примером транснациональной страховой корпорации может быть российский «Ингосстрах» со своими зарубежными филиалами в семи странах дальнего зарубежья и девяти странах ближнего зарубежья, а также представительствами и бюро во многих других странах. Некоторые страховые компании вообще созданы для обслуживания родительских ТНК.

7.2. Глобализация финансовых ресурсов мира

Финансовые ресурсы — это наиболее глобализированный экономический ресурс мира. Об этом говорят громадные обороты на некоторых сегментах мирового финансового рынка, прежде всего на валютном рыке и рынке деривативов, а также все возрастающее присутствие нерезидентов на рынках кредитов и акций. Высокий уровень глобализации финансовых ресурсов объясняется прежде всего тем, что это наиболее мобильный вид экономических ресурсов (точнее, наиболее мобильная часть такого экономического ресурса, как капитал).

Позитивные и негативные последствия глобализации финансовых ресурсов мира

Глобализация финансовых ресурсов порождает как позитивные, так и негативные последствия. К первым можно отнести прежде всего смягчение нехватки финансовых ресурсов в мире, в результате чего в современных условиях, особенно в развитых и некоторых развивающихся странах, капитал (прежде всего в денежной форме) уже не является дефицитным ресурсом. Глобализация также усиливает конкуренцию на национальных финансовых рынках и тем самым снижает стоимость финансово-кредитного посредничества (финансовых услуг).

К отрицательным последствиям глобализации финансовых ресурсов мира нужно отнести в первую очередь усиление нестабильности национальных финансовых рынков, которая происходит, во-первых, из-за того, что финансовые кризисы в отдельных регионах (особенно при наличии крупных финансовых центров) сильнее сказываются на других странах и регионах, а во-вторых, вследствие либерализации национальных финансовых рынков, что делает их более доступными для «горячих денег».

Другим отрицательным последствием глобализации является все большая зависимость мировой экономики от функционирования финансового (денежного), а не реального капитала (реального сектора экономики). Этот процесс, давно начавшийся в развитых странах, все больше распространяется на всю мировую экономику. Суть его заключается в том, что во взаимосвязи денежного и реального капитала первый становится все менее зависимым от второго и, более того, даже начинает преобладать над ним. В результате состояние национальных экономик все больше зависит от состояния их финансов.

Однако в условиях глобализации состояние национальных финансов все больше зависит от поведения нерезидентов, которые все активнее присутствуют на национальных финансовых рынках, а также от состояния рынков финансов в других странах и регионах мира и особенно от положения дел в международных финансовых центрах. Так, начавшийся в 1997 г. неуверенный рост российского ВВП был остановлен в 1998 г. финансовым кризисом, во многом (но не только) спровоцированным поведением нерезидентов на финансовом рынке России, которые были напуганы финансовым кризисом на нарождающихся рынках Азии.

Глобализация финансовых ресурсов мира приводит к тому, что сила воздействия национальных правительств на национальные финансы ослабевает. Одновременно во всех странах усиливается воздействие на национальные финансовые рынки транснациональных корпораций, а также международных институциональных инвесторов и международных спекулянтов. На финансы стран — участниц международных интеграционных объединений усиливается воздействие принятых общих решений или вообще их общей финансовой политики (как это происходит в ЕС). В развивающихся странах и государствах с переходной экономикой растет воздействие на их рынки капитала международных экономических организаций (прежде всего Международного валютного фонда и Всемирного банка). Более того, финансовый кризис 1997–1999 гг. укрепляет некоторых экономистов во мнении, что мировая финансовая система должна активнее регулироваться Международным валютным фондом или даже новой международной финансовой организацией с намного большими правами и ресурсами, чем МВФ.

Роль ТНК в переливе финансовых ресурсов

Транснациональные корпорации превратились в наиболее активных участников мирового финансового рынка, действуя на всех его сегментах. Так, будучи главными экспортерами и импортерами товаров и услуг в мире, ТНК (на них приходится 1/3 мировой торговли) стали крупными клиентами на мировом валютном рынке и рынке деривативов. Хотя коммерческие банки и проводят на этих рынках операции в своих интересах, однако основная масса валютных операций осуществляется ими по поручению своих клиентов, прежде всего ТНК.

Наибольшее влияние ТНК оказывают на мировой кредитный рынок и мировой рынок акций. Они активно не только используют евродоллары как заемщики, но и наращивают их резервы, будучи самыми заметными владельцами депозитов в евродолларах. Что касается мирового рынка акций, то, в сущности, большинство «голубых фишек», т.е. ведущих на фондовых биржах компаний, — это ТНК. Продавая на зарубежных фондовых биржах свои акции, выпуская свои еврооблигации на еврорынках и прибегая к еврокредитам, ТНК за счет этих финансовых источников могут финансировать значительную часть своих капиталовложений.

Транснациональные корпорации осуществляют свои капиталовложения преимущественно в долгосрочных целях. Хотя они нередко быстро перебрасывают огромные финансовые ресурсы из одного региона земного шара в другой, что может дестабилизировать финансовые рынки в отдельных регионах, нельзя забывать, что основа ТНК — это прямые инвестиции, вкладываемые в многолетние проекты. Поэтому деятельность ТНК может быть оценена как преимущественно способствующая стабилизации мировых рынков капитала. Ведь это крупные компании, которым нужна стабильная хозяйственная среда, в том числе финансовая.

Транснациональные банки

Особо активную роль в переливе финансовых ресурсов играет такая группа транснациональных корпораций, как транснациональные банки (ТНБ). Фактически это все ведущие банки мира, так как они располагают сетью зарубежных филиалов. В 1960 г. только восемь американских банков имели филиалы за рубежом, а в конце 90-х гг. — их более 100. Причем главными клиентами банков были промышленные и торговые ТНК.

Предпринимаются попытки регулировать деятельность ТНБ. Так, еще в 1974 г. главы центральных банков развитых стран сформировали так называемый Базельский комитет, в рамках которого обсуждаются проблемы регулирования международной банковской деятельности. В 1975 г. этот комитет выработал, а в 1983 г. обновил так называемое Базельское соглашение, или Базельский конкордат. В нем распределяются обязанности по контролю за ТНБ со стороны стран их происхождения и принимающих стран, а также определяется порядок обмена информацией между ними.

В последующем Базельский комитет стал вырабатывать международные рекомендации по банковским нормативам, например, нормы платежеспособности.

Международные финансовые спекуляции

Хотя часто значение международных финансовых спекуляций преувеличивают, тем не менее они нередко бывают ощутимы для мировых рынков капитала. В финансовой практике спекулятивными называют те операции, участники которых надеются извлечь прибыль из изменения финансовых показателей — валютного курса, ссудного процента, котировок акций и др. Быстро перемещая значительную часть «горячих денег» из финансовых центров на финансовую периферию и обратно, их владельцы руководствуются не только поисками наиболее прибыльного места их приложения, но и ожиданиями изменения вышеуказанных показателей. Эта часть «горячих денег» является спекулятивной.

Бесспорно спекулятивными являются международные финансовые операции, преследующие цель не только извлечь прибыль из возможного изменения финансовых показателей, но и прямо изменить эти показатели — снизить обменный курс, понизить котировки акций, чтобы затем купить эти подешевевшие акции, да еще по более выгодному обменному курсу. Для подобных операций могут быть мобилизованы десятки и даже сотни миллиардов долларов. Однако спекулятивные операции обычно удаются тогда, когда к ним невольно присоединяются другие инвесторы, обеспокоенные возможным изменением финансовых показателей. В результате процесс, начатый спекулянтами, приобретает лавинообразный характер, на финансовом рынке начинается паника.

Тем не менее практика показывает, что очень трудно отличить спонтанные процессы на финансовом рынке от спекулятивных. Так, большинство исследователей сходятся на том, что финансовый кризис в Юго-Восточной Азии в конце 90-х гг. не носил спекулятивного характера, хотя одним из его последствий была массовая покупка нерезидентами национальных компаний (или пакетов их акций) и недвижимости по невысокой цене. Однако многие в этих странах уверены в обратном.

Либерализация финансовых услуг

Несмотря на активную глобализацию мирового финансового рынка, на большинстве национальных рынках финансов сохраняются существенные ограничения для международного движе-

ния капитала и международных валютно-расчетных отношений. Особенно сильные ограничения на национальных рынках существуют для иностранных банков, страховых компаний и других организаций, оказывающих финансовые услуги на кредитном рынке, рынках акций и страховых услуг (рынки этих услуг нередко объединяют термином «рынок финансовых услуг»). Например, в России иностранные банки, вместе взятые, могут иметь не более 12% банковского капитала нашей страны (сейчас имеют менее 6%), им запрещено принимать депозиты и обслуживать счета резидентов.

В рамках Всемирной торговой организации было подписано и с марта 1999 г. вступило в силу многостороннее соглашение о либерализации рынка финансовых услуг. По его условиям около 100 государств обязались поэтапно снять ограничения на деятельность иностранных кредитных, финансовых и страховых учреждений на своей территории.

7.3. Золотовалютные резервы. Финансовая помощь и внешние заимствования. Внешний долг

Часть финансовых ресурсов мира оседает в резервах, часть предоставляется зарубежным странам на коммерческих или льготных условиях. Подобные заимствования из-за рубежа, т.е. поступления оттуда ссудного капитала, нередко приводят к появлению проблемы внешнего долга.

Официальные золотовалютные резервы мира

Физические лица, компании, организации и государство часть своих финансовых ресурсов обращают в резервы, т.е. активы, сберегаемые для возможных будущих расходов. При анализе мировой экономики внимание уделяют прежде всего резервам, которые состоят преимущественно из иностранной валюты и золота, и особенно тем из них, что принадлежат государству. Их называют официальными золотовалютными резервами (валютными резервами, официальными резервами, международными резервами, резервными активами); они хранятся в центральном банке, других финансовых органах страны и в МВФ (как взнос страны).

Официальные золотовалютные резервы (ЗВР) предназначены для обеспечения платежеспособности страны по ее международным финансовым обязательствам, прежде всего в сфере валютно-расчетных отношений. Другая важная задача ЗВР — воздействие на макроэкономическую ситуацию в своей стране, для чего на внутреннем валютном рынке государство продает и покупает иностранную валюту. Такие сделки называются валютными интервенциями и предназначены для изменения рыночного спроса и предложения на национальную и иностранную валюту и поддержания/изменения на этой основе их обменного курса.

Существует общепринятый минимум официальных ЗВР — трехмесячный объем импорта товаров и услуг. В России золотовалютные резервы в последние годы колеблются в диапазоне 12–24 млрд долл., т.е. равняются двух-трехмесячной величине российского импорта товаров и услуг.

Величина всех ЗВР мира составляет 1,7 трлн долл. Примерно половина их сосредоточена в развитых странах, прежде всего в США (свыше 70 млрд долл.), Японии (свыше 225 млрд долл.), Германии (свыше 80 млрд долл.). Из развивающихся стран наиболее крупные ЗВР имеются у Бразилии (примерно 50 млрд долл.), Мексики (около 25 млрд долл.). Одними из крупнейших ЗВР в мире располагает Китай, к его собственным 140 млрд долл. перешли 80 млрд долл. ЗВР Гонконга. Велики ЗВР Тайваня (около 90 млрд долл.) и Сингапура (более 80 млрд долл.).

Около 30 тыс. т чистого золота составляет такая часть ЗВР, как монетарное золото, т.е. золото в государственных хранилищах. Этот официальный золотой запас медленно сокращается в последние десятилетия, так как золото почти вытеснено из международных валютно-расчетных отношений, хотя и остается высоколиквидным товаром, который быстро можно обратить в любую валюту. Если в начале века ЗВР мира состояли преимущественно из золота, то сейчас на него приходится незначительная часть официальных ЗВР мира. Наибольший золотой запас традиционно имеют США, однако и он уменьшился с 15 тыс. т в 1961 г. до примерно 8 тыс. т в последние годы. Золотой запас в 2,5–3,5 тыс. т имеют Германия, Франция, Швейцария. В Японии и Китае он намного меньше — несколько сотен тонн.

Уменьшился и золотой запас России. Если в 1913 г. он составлял 1338 т, в 1953 г. — 2050, 1985 г. — 719,5 (СССР), то в 90-е гг. он колеблется вокруг 300 т.

Еще меньшая часть ЗВР состоит из особой международной валюты — специальных прав заимствования и так называемой резервной позиции в МВФ. Специальные права заимствования (сокращенно СДР от англ. special drawing rights) были эмитированы

МВФ для стран — участниц Фонда в качестве специальной международной валюты для расчетов между государствами. Однако СДР не смогли потеснить доллар и другие ключевые валюты в международных валютно-расчетных отношениях и в официальных резервах, поэтому их было выпущено в 70–80 гг. немного — 21,4 млрд, т.е. на сумму, примерно равную 30 млрд долл., а затем их выпуск вообще прекратился. Более узкие цели преследует резервная позиция в МВФ, т.е. право на получение от него кредита по первому требованию в счет доли страны в резервах Фонда. Общая величина этой резервной позиции близка к 70 млрд долл.

Таким образом, официальные ЗВР мира на 3/4 состоят из иностранных валют. Часть этой валюты хранится без движения, часть вложена в высоколиквидные иностранные государственные ценные бумаги или на депозиты в иностранных банках, что приносит дополнительный доход владельцам и распорядителям официальных ЗВР (обычно это центральные банки и/или министерства финансов). В России основная часть официальных ЗВР находится в распоряжении Центрального банка России, меньшая — в распоряжении Министерства финансов РФ (преимущественно это монетарное золото).

В случае нехватки финансовых ресурсов в стране, в том числе из-за отрицательного сальдо платежного баланса (т.е. когда страна переводит за рубеж больше средств, чем зарабатывает там), государство предпочитает не расходовать свои ЗВР, а заимствовать за рубежом ссудный капитал (займы, кредиты, ссуды, гранты). Подобные заимствования составляют значительную часть международного движения капитала. Они осуществляются на коммерческих или льготных условиях. В последнем случае говорят о финансовой помощи (внешней помощи). К ней прибегают преимущественно развивающиеся страны и государства с переходной экономикой, хотя финансовый кризис конца 90-х гг. вынудил прибегнуть к такой помощи и новую развитую страну — Южную Корею.

Финансовая помощь

Финансовую помощь этим странам оказывают как зарубежные государства (преимущественно развитые), так и международные организации (преимущественно МВФ и МБРР — см. гл. 13). Помощь, оказываемая в виде услуг, называется технической, а в виде поставок продовольствия, медикаментов и других предметов

первой необходимости — гуманитарной. От подобной помощи обычно отделяют военную помощь (в виде поставок вооружений и др.).

Для отличия финансовой помощи от коммерческих займов, кредитов и ссуд применяют понятие «грант-элемент». Грант-элементом называется показатель, используемый для определения уровня льготности различных заимствований; он устанавливает, какую часть платежей в счет погашения долга недополучит кредитор в результате предоставления займа (кредита, ссуды) на условиях, более льготных, чем коммерческие. При этом условно считается, что при предоставлении займа (кредита, ссуды) на коммерческих условиях кредитор получает доход на ссужаемый капитал в размере 10%. Грант-элемент рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathrm{Egr} = \left(1 - \sum_{i=1}^{t} \frac{B_i}{A\,(1+a)\,t}\right) 100\,,$$

где Egr — грант-элемент; B_i — фактические платежи в счет погашения долга в i-м году; A — объем предоставленного займа (кредита, ссуды); a — процентная ставка коммерческих банков (обычно принимаемая равной 10%); t — срок займа (кредита, ссуды).

К финансовой помощи относят те займы, кредиты и ссуды, в которых грант-элемент составляет не менее 25%. Безвозвратные займы называют грантами. В 1997 г. финансовая помощь в мире составила более 57 млрд долл., в том числе займы и гранты на двусторонней основе (межгосударственные) — около 40 млрд долл., а остальное — помощь международных организаций, прежде всего МВФ и МБРР.

Для наименее развитых стран финансовая помощь стала одним из главных источников их финансовых ресурсов. Если в 1980 г. она составляла 4% по отношению к ВВП этих стран, то в середине 90-х гг. — более 12%, обеспечивая значительную часть их капиталовложений и государственных расходов, а в некоторых из них став основной частью этих расходов (так, в указанные годы внешняя помощь Танзании составляла соответственно 12 и 30% по отношению к ее ВВП).

Большинство остальных стран получают меньше внешней помощи, хотя есть немало исключений: так, если для Азербайджана,

Албании, Армении, Грузии, Киргизии внешняя помощь в середине 90-х гг. означала добавку к их ВВП в размере 4–10%, то для Монголии — 28%. Для таких развивающихся и постсоциалистических стран, как Индия, Китай и Россия, внешняя помощь обычно составляет менее 1–2% к их ВВП. Для этих гигантов, а также для стран со средним по мировым стандартам уровнем развития намного большее значение имеют внешние заимствования на коммерческой основе (т.е. на мировом финансовом рынке) и приток иностранных прямых и портфельных инвестиций.

Предоставление помощи обычно (но не всегда) связывается с выполнением различных условий. Так, страны — получатели помощи от МВФ и МБРР должны согласовывать свою экономическую политику с рекомендациями этих организаций.

Вашингтонский и поствашингтонский консенсус

Как отмечалось выше, международные организации, как правило, предоставляют помощь при соблюдении странами-реципиентами определенных экономических условий. Так, в основе условий МВФ и МБРР лежит идея, что чем больше степень либерализации экономики развивающихся и постсоциалистических стран, тем лучше в них идут дела. Так называемый Вашингтонский консенсус (по месту расположения этих двух организаций) в качестве главной составляющей нормальной экономической политики для указанных стран включает либерализацию цен и рынков, макроэкономическую стабилизацию (прежде всего низкую, менее 40% в год, инфляцию), ограничение государственных расходов (особенно государственного кредитования экономики и субсидирования экспорта), приватизацию, открытость экономики (прежде всего введение конвертируемости валюты и снижение торговых барьеров на импорт товаров и экспорт сырья), снижение любыми жесткими способами дефицита госбюджета и дефицитов торгового и платежного балансов.

Подобная политика подталкивает рыночные реформы и способствует возвратности предоставленных МВФ и МБРР кредитов, однако уменьшает государственную поддержку экономики, открывает внутренний рынок для иностранного капитала и иностранных товаров, что нередко болезненно воспринимается национальными предпринимателями, а в случае снижения социальных расходов из-за борьбы с дефицитом госбюджета — также широкими слоями населения.

Набор требований Вашингтонского консенсуса постепенно меняется, превращая его в поствашингтонский, в котором к прежним составляющим добавляются такие, как повышение эффективности национальных финансовых рынков, активная поддержка конкуренции в стране и борьба с монополиями (что считается даже более важным делом, чем приватизация), достижение «прозрачности» компаний, борьба с инфляцией в разумных пределах, содействие экономическому росту и повышение эффективности государственных институтов.

Прежде чем выделить финансовую помощь, МВФ требует предоставить обширные сведения о финансово-экономическом положении страны, ее экономической политике. Затем с руководством страны согласовывается ее меморандум об экономической политике. На этой основе МВФ, а вслед за ним обычно и МБРР, выделяют кредиты, для получения которых особо оговариваются дополнительные требования (условия). Кредиты предоставляются частями (траншами), получение которых возможно при соблюдении страной-реципиентом оговоренных условий. Так, главными условиями получения Россией в 1995 г. 6 млрд долл. кредита от МВФ были жесткий контроль со стороны российского правительства за дефицитом госбюджета и ростом денежной массы, ликвидация внешнеэкономических льгот отдельным экспортерам и снятие ограничений на экспорт нефти. Главными условиями предоставления в 1996–1998 гг. кредита в размере 10,2 млрд долл. были ликвидация существовавших до весны–лета 1996 г. экспортных пошлин на газ и нефть, одновременное повышение акцизов на эти энергоресурсы, а также жесткая кредитно-эмиссионная политика.

Поступления финансовых средств извне: пример России

Основные составляющие тех финансовых средств, которые поступают в страну извне, можно разобрать на примере России. В 1997 г. она получила 7,3 млрд долл. финансовой помощи, в том числе 4,8 млрд долл. — от международных организаций и 2,5 млрд долл. — от иностранных правительств. В том же году российские власти, а также российские частные компании и банки получили на коммерческих условиях из-за рубежа около 30,5 млрд долл. займов, кредитов и ссуд, включая покупку нерезидентами бумаг российского государственного внутреннего долга. Из этой суммы чистые иностранные инвестиции в бумаги российского государ-

ственного внутреннего долга составили 11,2 млрд долл., выпуск федеральных еврооблигаций и еврооблигаций субъектами Федерации — 4,5 млрд долл., займы и ссуды российских банков за рубежом — 8,7 млрд долл., займы и ссуды российских компаний за рубежом — 6,1 млрд долл. Величина полученных российскими компаниями из-за рубежа торговых кредитов и авансовых платежей была незначительна.

Если использование внешней помощи обычно связано с необходимостью согласовывать свою экономическую политику с рекомендациями тех, кто эту помощь оказывает, а также с ростом внешней задолженности, то получение финансовых средств извне на коммерческих условиях мало связано с экономическими рекомендациями, но сильно ускоряет увеличение внешнего долга.

В отличие от внешних заимствований такая составная часть поступлений финансовых ресурсов извне, как прямые и портфельные инвестиции, не порождает внешней зависимости у страны их приложения. Однако и они не свободны от негативных для этих стран эффектов. Так, иностранные прямые инвестиции могут усилить иностранную конкуренцию на внутреннем рынке (как это происходит с иностранными автомобилями российской сборки), ослабить возможности государственного регулирования национальной экономики (из-за зависимости фирм с иностранным капиталом от тех целей, которые имеют их зарубежные материнские компании), а портфельные инвестиции подвержены спекулятивным операциям и, если вложены в бумаги государственного внутреннего долга, ведут к его увеличению. В 1997 г. в российскую экономику было вложено 6,2 млрд долл. прямых инвестиций и 2,4 млрд долл. портфельных инвестиций (кроме вышеупомянутых 11,2 млрд долл. инвестиций в государственные ценные бумаги). Это намного меньше, чем в других крупных странах, где подобные инвестиции исчисляются десятками млрд долл. в год (США, Китай, ведущие страны-члены). Во всем мире ежегодный приток иностранных инвестиций составляет около 0,4 трлн долл., а портфельных — еще больше. В 1998 г. из-за финансового кризиса приток в Россию прямых инвестиций упал до 2,2 млрд долл., а портфельных — до 0,6 млрд долл. (кроме 7,5 млрд долл., вложенных в государственные ценные бумаги в первой половине 1998 г., т.е. до начала кризиса).

Внешний долг (внешняя задолженность): пример России

И за финансовую помощь, и тем более за получение извне на коммерческих условиях займов, кредитов и ссуд необходимо платить. Так образуется внешний долг (внешняя задолженность) страны. Та его часть, которая ложится на плечи государственных органов (из-за того, что они сами брали в долг за рубежом или давали свои гарантии по оплате долга частных банков, фирм и местных органов власти), называется официальным (государственным) внешним долгом. В развивающихся и постсоциалистических странах он обычно намного больше, чем частный внешний долг, т.е. внешний долг частных компаний, банков и местных органов власти, не гарантированный государством. К началу 1999 г. государственный внешний долг России (с учетом доли иностранных инвесторов во внутренних государственных займах) достиг 151 млрд долл., а выплаты по нему должны были составить более 17 млрд долл. Если учитывать частный внешний долг, то весь внешний долг России составляет 214 млрд долл.

Общая величина накопленного в мире официального и частного внешнего долга приближается к 2,5 трлн долл., в том числе официального — 2,1 трлн долл. Примерно 1/7 общего государственного внешнего долга приходится на наименее развитые страны, остальная сумма распределяется в основном между крупными должниками из числа развивающихся и постсоциалистических стран, список которых, помимо России, возглавляют Бразилия и Мексика (примерно по 170 млрд долл.), Китай (около 120 млрд долл.), Индонезия (примерно 110 млрд долл.), Индия около 100 млрд долл.), Аргентина (почти 90 млрд долл.), Турция (около 75 млрд долл.). Примерно 15% этого внешнего долга приходится на задолженность международным организациям, а остальное — это долг частным банкам, фирмам и правительствам зарубежных стран.

Тяжесть внешнего долга для национальной экономики определяется различными показателями, в том числе такими, как отношение суммы внешнего долга к ВВП страны-должника или объему экспорта товаров и услуг из этой страны; отношение суммы обслуживания внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг из этой страны.

Первый показатель наиболее велик у слаборазвитых стран, хотя отчасти имеющееся у них соотношение между внешним долгом и ВВП сильно завышено из-за того, что в данном случае ВВП

берется не по паритету покупательной способности, а по обменному курсу, который в этих странах обычно очень занижен. Тем не менее у многих бедных стран объем внешнего долга во много раз превышал объем их ВВП (рекорд, вероятно, принадлежит Никарагуа — почти в 6 раз). У Мексики этот показатель составляет 70%, Бразилии — 24, Аргентины — 33, Индии — 28, Китая — 17, Польши — 36, Чехии — 37, Венгрии — 73, Украины — 11, России — 38% (в середине 1998 г. — уже 43%). Считается, что опасным является соотношение, превышающее 80%.

Схожая ситуация и с отношением внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг. Большинству наименее развитых стран теоретически много лет нужно направлять все свои доходы от экспорта на погашение внешнего долга. Так, Никарагуа нужно почти 13 лет, Гвинее-Бисау — 19 лет.

Указанное отношение составляет у Мексики свыше 170%, Бразилии — 270, Аргентины — 320, Индии и Индонезии — более 200, Китая и Таиланда — почти 80, Украины — 49, России 127% (более 1 года 3 мес.). Опасным пределом считаются 200% (2 года).

Но, вероятно, наиболее важным является показатель, характеризующий отношение суммы обслуживания внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг. Данный показатель отражает, какую часть своих экспортных поступлений страна тратит на обслуживание внешнего долга, обычно официального. У развивающихся и постсоциалистических стран этот показатель во второй половине 90-х гг. был близок к 17%, в том числе у наименее развитых стран — около 15%. В Мексике он составил 35,0%, Бразилии — 41,0, Аргентине — 44,0, Индии — 24,0, Индонезии — 37,0, Таиланде — 11,5, Турции — 22,0, Китае — 9,0, Польше — 6,5, Чехии — 8,0, Венгрии — 41,0, Украине — 6,0, России — 7,0% (в 1999 г. ожидается примерно 20%). Ситуация считается опасной, когда этот показатель превышает 20%.

Долг иностранных государств России

Надежды поправить финансовую ситуацию в России за счет погашений долгов ей иностранными государствами невелики. В соответствии с договоренностью с другими бывшими республиками СССР эту задолженность внешнего мира пред ним перевела на себя Россия в обмен на обязательство обслуживать оставшийся от СССР его внешний долг. Доставшийся России в наследство огромный внешний долг различных стран составлял

более 150 млрд долл., но он имеет тенденцию к сокращению из-за реструктуризации и списания части этого долга, в результате чего он оценивается уже в 120 млрд долл. Подавляющая часть внешнего долга Советскому Союзу приходится прежде всего на Кубу, Монголию, Вьетнам, а также Индию, Сирию, Ирак, Афганистан, Эфиопию, Йемен, Мозамбик, Сомали. Однако большинство из 57 стран — должников СССР обладает низкой платежеспособностью, многие из них принадлежат к наименее развитым странам, да к тому же основная часть их задолженности не была нужным образом оформлена (отчасти из-за того, что это были, по некоторым оценкам, на 80% поставки вооружений). Поэтому реально огромная часть этого долга является безнадежной с точки зрения перспектив погашения или может быть погашена лишь частично. Реальная рыночная стоимость внешнего долга зарубежных стран Советскому Союзу оценивается не более чем в 50 млрд долл., а его обслуживание приносит в российский бюджет всего 1,5–2,0 млрд долл. (в основном это платежи Индии), хотя по графику платежей эта величина должна была бы составлять около 11 млрд долл.

Россия ведет тяжелые переговоры по погашению этих долгов и выплате процентов по ним. Так, в 1996 г. достигнуто соглашение с Никарагуа о том, что из 3,4 млрд долл. долга этой страны ей будет списано 90%, а на оплату оставшегося долга будет предоставлена рассрочка на 15 лет, и на нее будут начисляться проценты по рыночной ставке.

Со временем к этому долгу зарубежных стран перед СССР прибавился и долг стран — членов СНГ перед Россией. Он образовался не столько за счет предоставления им финансовой помощи (она невелика и не превышает 0,2 млрд долл.), сколько за счет их неспособности полностью оплатить обусловленные государственными соглашениями поставки энергоносителей из России. Этот долг составляет около 10 млрд долл., и его погашение приносит России 0,5–1,0 млрд долл. ежегодно.

Проблема внешнего долга в мире

Растущее долговое бремя может привести к тому, что страна оказывается в так называемой долговой петле, когда новые внешние заимствования используются большей частью на погашение ранее полученных займов, кредитов и ссуд. Подобная ситуация сложилась во многих развивающихся странах и грозит ряду постсоциалистических государств, у которых растущая часть их ВВП

и экспортных доходов уходит не на собственное развитие, а на обслуживание внешнего долга, если у них вообще хватает средств на это обслуживание. В результате у таких стран возникает долговой кризис, как, например, у России.

В прошлом такие кризисы нередко приводили к отказу стран-должников от обязательств по обслуживанию внешнего долга (такая ситуация называется дефолтом). Так, дефолт по внешнему долгу был объявлен Турцией в 1875 г., Перу и Египтом — в 1876 г., Грецией — в 1893 г., Бразилией — в 1898 г. и 1914 г., Россией — в 1917 г. Однако в наше время страны-должники и страны-кредиторы стараются не доводить ситуацию до дефолта.

Для того, чтобы внешний долг не превратился в острую экономическую проблему для страны, ей требуется активное управление своим внешним долгом. Этот термин применяется для обозначения набора мер по предотвращению или смягчению долгового кризиса. В их числе меры экономические (минимизация величины внешних заимствований, реструктуризация накопленной задолженности, повышение эффективности использования привлеченных финансовых ресурсов, повышение возможностей госбюджета по обслуживанию внешнего долга), политические (поддержание политической стабильности в стране и хороших отношений с внешними кредиторами), социальные (обеспечение социальной стабильности), а также по обеспечению национальной безопасности (прежде всего сохранение независимой от кредиторов внешней и внутренней политики). Ключевым условием при проведении политики управления внешним долгом является возможность страны так использовать внешние заимствования, чтобы это обеспечило ей как достижение собственных целей, так и уменьшение внешнего долга. Подобная политика оказалась эффективной в конце XIX — начале XX вв. у США (бурное экономическое развитие страны в тот период во многом базировалось на больших внешних заимствованиях), а в послевоенные годы — у Южной Кореи.

Реструктуризация внешнего долга

В 70–80-е гг. проблема внешнего долга превратилась в мировой кризис задолженности в результате повышения мировых цен на энергоносители и экспериментов по социалистическому планированию в развивающихся странах. В этих условиях кредиторы и должники пришли к выводу: если в условиях обострения проблемы внешнего долга они не будут идти навстречу друг другу, то должники обанкротятся, а кредиторы не смогут получить от них даже части своих средств. Поэтому для смягчения проблемы внешнего долга стала применяться его реструктуризация (переоформление).

В рамках Парижского клуба (эта неформальная международная организация объединяет два десятка государств — ведущих кредиторов мира, включая Россию) идет реструктуризация межправительственных займов на базе различных схем в зависимости от экономического состояния страны-должника и требований стран-кредиторов. По одной из этих схем (так называемые Неапольские условия) должникам, если они в течение трех лет проводят в жизнь экономическую программу МВФ и МБРР, позволяется списать половину долга или так снизить проценты по нему, чтобы ежегодное обслуживание долга сократилось наполовину, а для наименее развитых стран возможно и большее сокращение долга (на 2/3). Хьюстонские условия, применяемые к странам-должникам со средним уровнем ВВП на душу населения, позволяют им проводить конверсию (обмен) части внешнего долга на акции национальных компаний или на национальную валюту.

Что касается коммерческих займов, кредитов и ссуд, то их реструктуризация у наименее развитых стран на практике шла через их выкуп с дисконтом (скидкой) самими странами-должниками с помощью Международной ассоциации развития, являющейся дочерней организацией Всемирного банка (см. гл. 13). Для стран со средним уровнем развития реструктуризация шла в соответствии с «планом Брейди» (по фамилии предложившего его в 1986 г. министра финансов США). Как и в вышеупомянутых схемах, условием «плана Брейди» являлось проведение странами-должниками экономической политики, одобренной МВФ и МБРР. Согласно плану страна-должник может выкупить часть своего долга за наличные со скидкой за счет средств международных финансовых организаций или превратить часть долга в долгосрочные государственные облигации, или обменять ее на национальную валюту с правом использования последней для покупки акций национальных компаний страны-должника. Все эти операции можно проводить одновременно, в различном сочетании и последовательности. «План Брейди» лежит в основе той реструктуризации внешнего долга, которая проводится в рамках Лондонского клуба, этой неформальной организации банков — международных кре-

диторов. Задолженность по торговым кредитам и авансовым платежам переоформляется в рамках Токийского клуба.

В рамках Парижского клуба было реструктурировано несколько десятков млрд долл. внешнего долга, по «плану Брейди» — более 200 млрд долл., преимущественно латиноамериканских и некоторых восточноевропейских (Польши, Болгарии) стран, в результате чего они смогли смягчить проблему своего внешнего долга.

Реструктуризация доставшегося в наследство России всего советского внешнего долга осуществлялась в несколько этапов в течение 1993–1997 гг. путем переговоров с Лондонским и Парижским клубами. В результате России была предоставлена отсрочка на несколько лет в выплате этого долга и последующая рассрочка этих выплат на 25 лет. В 1998–1999 гг. Россия начала рассматривать возможность списания с нее части или всех долгов бывшего СССР.

7.4. Мировые финансовые кризисы. Инфляция в мире

Финансовые кризисы

Регионализация и глобализация мирового хозяйства приводят к тому, что *финансовые кризисы* в отдельных странах все чаще превращаются в региональные и глобальные. В 1992–1993 гг. финансовый кризис разразился в ЕС, в 1994–1995 гг. — в Латинской Америке, начавшийся в 1997 г. в Таиланде финансовый кризис охватил многие страны Восточной и Юго-Восточной Азии, а затем распространился на страны в других регионах, в том числе Россию.

Финансовый кризис бывает разных видов: валютный (ведет к девальвации национальных валют), банковский (требует большой государственной финансовой поддержки «пошатнувшихся» банков), долговой (связан с обострением проблемы внутреннего или внешнего долга) и, наконец, системный (затрагивает всю финансовую систему страны, как например, начавшийся в 1998 г. кризис в России), который включает в себя вышеупомянутые виды кризисов.

Причины финансовых кризисов многообразны. Прежде всего это несостоятельная макроэкономическая политика, слабая национальная финансовая система, неблагоприятные внешние условия (например, падение цен на основные товары национального экспорта), неправильный обменный курс (обычно завышенный), политическая нестабильность. Можно заметить, что все эти причины присутствовали в России в 1998 г.

В развивающихся и постсоциалистических странах финансовые кризисы происходят намного чаще, чем в развитых, что видно из исследованных МВФ 204 валютных и банковских кризисов за период 1975–1997 гг. Из этих кризисов 158 были валютными, причем в трети случаев национальная валюта девальвировалась на 75%. Развивающиеся и постсоциалистические страны в ходе преодоления финансовых кризисов теряли до 55% своего ВВП (в то время как развитые страны выходили с меньшими затратами), а на восстановление докризисных темпов экономического роста им требовалось от полутора до шести лет.

Инфляция в мире

В прежние века *инфляция*, т.е. обесценение денег, была характерна для периодов потрясений, на смягчение которых у государства не хватало финансовых ресурсов и оно прибегало к активной денежной эмиссии (XVIII–XIX вв.). Но в условиях, когда деньги были металлическими или свободно обменивались на такие, т.е. на золотые (серебряные) монеты, равновесие в конечном счете восстанавливалось и рост цен прекращался.

Отказ ведущих стран мира от золотомонетного стандарта после Первой мировой войны лишил цены прежней устойчивости и дал в руки государству (вероятно, навсегда) мощное оружие — денежную эмиссию и выпуск государственных ценных бумаг, с помощью которых государство систематически могло увеличивать бюджетные расходы. А нужда в бюджетных расходах в XX в. постоянно росла: в начале из-за больших социально-экономических потрясений и войн в первой половине века, а затем из-за необходимости все больших бюджетных трат на социально-культурные отрасли и науку. В результате дефицит государственного бюджета и связанная с этим инфляция стали типичными для большинства стран мира. В современных условиях речь чаще идет не об отсутствии дефицита госбюджета и инфляции, а об их размерах. Инфляция в XX в. стала не эпизодическим, а систематическим явлением.

В последнюю четверть века дефицит госбюджета в странах — членах МВФ колебался в пределах от 1,3 (1974 г.) до 5,6% (1983 г.) по отношению к ВВП, хотя в отдельных странах, особенно развивающихся и постсоциалистических, он был намного больше

(в 70–80-е гг. часто превышал 10% в Италии, Израиле, Египте, Мексике, а в 90-е гг. — в СНГ). Тем не менее в конце XX в. наблюдается тенденция к снижению этого дефицита: в некоторых странах, в том числе с переходной экономикой, нередким явлением становится профицит госбюджета, т.е. превышение государственных доходов над расходами. Вероятно, можно сделать вывод, что в большинстве стран мира правительства научились лучше управлять своими финансами: во многих развивающихся и постсоциалистических странах снизились государственные расходы, а в развитых странах, где эти расходы не снижались (см. 3.6), увеличилась собираемость налогов. В России же дефицит госбюджета продолжает оставаться существенным (7,5% от ВВП в 1997 г.).

Вслед за уменьшением дефицита госбюджета начала снижаться и инфляция. Превышавшая в середине 70-х гг. 15%, она в 1996–1998 гг. в большинстве развитых стран мира колебалась в пределах 1–4%, развивающихся — 5–7%, постсоциалистических — 10–25% в год (если судить по потребительским ценам). В России она составила 131% — в 1995 г., 22% — в 1996 г., 11% — в 1997 г. Однако финансовый кризис, начавшийся в нашей стране в 1998 г., увеличил инфляцию до 84%.

Выводы

1. Капитал как экономический ресурс подразделяется на реальный и денежный. Последний представляет собой финансовые ресурсы, которые неравномерно распределяются между странами и регионами и поэтому постоянно перемещаются между ними, принимая форму международного движения капитала. Одновременно та часть финансовых ресурсов, которая занята в обслуживании платежей, возникающих в ходе международной торговли товарами и услугами, передачи технологии и международной миграции рабочей силы, принимает форму международных валютно-расчетных отношений.

2. Перераспределение финансовых ресурсов мира осуществляется в основном через мировой финансовый рынок. Этот рынок представляет собой совокупность финансово-кредитных институтов, которые в качестве посредников перераспределяют финансовые средства между кредиторами и заемщиками из разных стран. Большинство этих институтов сосредоточено в мировых финансовых центрах.

3. Мировой финансовый рынок (мировые рынки капитала) обычно разбивают на такие рынки, как валютный, деривативов, страховых услуг, кредитный и акций.

4. Краткосрочный характер пребывания на мировом финансовом рынке значительной части финансовых ресурсов делает его подверженным приливам и отливам финансовых средств из финансовых центров на периферию и из одних финансовых центров в другие.

5. Финансовые ресурсы — это наиболее глобализированный ресурс мира. Глобализация финансовых ресурсов порождает позитивные и негативные последствия: как уменьшение нехватки финансовых средств в мире, рост конкуренции на национальных финансовых рынках, так и усиление нестабильности национальных финансовых рынков, рост зависимости мировой экономики от денежного, а не реального капитала.

6. Одна часть финансовых ресурсов мира оседает в золотовалютных резервах, которые в современных условиях состоят преимущественно из запасов иностранной валюты.

7. Другая часть финансовых ресурсов мира предоставляется в виде финансовой помощи, т.е. на льготных условиях. Особенно важна она для наименее развитых стран. Остальные страны получают финансовые ресурсы извне преимущественно на коммерческих условиях, что порождает внешний долг, который может стать серьезной проблемой. Эта проблема решается различными путями, многие из которых были отработаны в 80–90-е гг.

8. Регионализация и глобализация мирового хозяйства приводят к тому, что финансовые кризисы становятся все чаще региональными и глобальными. Финансовый кризис, начавшийся в 1997 г., охватил многие страны Восточной и Юго-Восточной Азии, а затем страны в других регионах мира, в том числе и Россию.

9. Для XX в. характерна систематическая инфляция. Ее главной причиной является дефицит госбюджета. По мере сокращения этого дефицита в конце 90-х гг. уменьшается и инфляция.

Термины и понятия

Финансовые ресурсы мира
Мировой финансовый рынок (мировые рынки капитала)
Мировые финансовые центры
«Горячие деньги»
Валютные интервенции
Деривативы
Евродоллары
Еврооблигации (евробонды)
Возникающие (нарождающиеся) рынки
Оффшорные центры
LIBOR
Евровекселя
Евроакции

Депозитарные расписки
Базельские соглашения (Базельский конкордат)
Официальные золотовалютные резервы
Монетарное золото
Специальные права заимствования
Грант-элемент
Финансовая помощь
Вашингтонский и поствашингтонский консенсус
Долговая петля
Дефолт
Управление внешним долгом

Вопросы для самопроверки

1. Каков смысл деления капитала на реальный и денежный?
2. Каковы критерии деления мирового финансового рынка на ряд рынков капитала?
3. Почему наибольший объем имеет такой сегмент финансового рынка, как мировой валютный рынок?
4. Какие ценные бумаги вращаются на мировом кредитном рынке?
5. Дайте определение термина «евродоллар».
6. В целом позитивное или негативное воздействие оказывают ТНК на мировой финансовый рынок?
7. Почему уменьшается доля золота в официальных ЗВР?
8. Какова доля грант-элемента в кредите, полученном на 20 лет с отсрочкой платежа основной суммы долга на три года и под 5% годовых?
9. Какие схемы реструктуризации внешнего долга применяются в мире?
10. Каковы причины финансового кризиса, начавшегося в 1998 г. в России?

Глава 8. Предпринимательские ресурсы мира

Предпринимательский ресурс становится все более важным экономическим ресурсом. Но во многих странах он активно используется в теневой, а не легальной экономике.

8.1. Предпринимательство как экономический ресурс

Понятие предпринимательского ресурса и предпринимательства

Предпринимательский ресурс (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности, предпринимательство) — это способность к эффективной организации взаимодействия остальных экономических ресурсов — труда, земли, капитала, знаний — для осуществления хозяйственной деятельности. Этот ресурс реализуется в сфере менеджмента, т.е. при управлении деятельностью фирм и организаций. В состав предпринимательского ресурса входят его носители — предприниматели, его инфраструктура — рыночные институты, его этика и культура.

К предпринимателям относят владельцев компаний и менеджеров, не являющихся собственниками компаний, а также тех организаторов бизнеса, которые сочетают в одном лице владельцев и управляющих. В русском языке у термина «предприниматель» есть два значения: капиталист, владеющий предприятием, и предприимчивый человек, делец. Таким образом, предприниматель — это лицо, занимающееся организацией экономических процессов на микроуровне. Границы слоя предпринимателей расплывчаты. Так, многие владельцы компаний не принимают реального участия в их управлении. Большинство менеджеров низшего звена являются в основном простыми исполнителями, а не организаторами экономических процессов, и поэтому они также не могут быть отнесены к предпринимателям. К ним нельзя отнести и чиновников государственных учреждений, хотя их деятельность оказывает серьезное воздействие на предпринимательство.

Выдающийся американский экономист австрийского происхождения Йозеф Шумпетер в рамках своей теории созидательного разрушения (создавая новые эффективные производства, капитализм разрушает прежние неэффективные) главную роль отводит

предпринимателю. Внедряя в хозяйственную жизнь и реализуя на рынке на свой страх и риск новые изобретения, идеи, организационные мероприятия, предприниматель осуществляет тем самым нововведения (инновации). Подобная инновационная деятельность предпринимателей и является, по Шумпетеру, двигателем экономического развития. С его точки зрения, предпринимательские способности — это уникальная и нечасто обнаруживаемая способность продвижения инноваций посредством рискового бизнеса.

Другая составная часть предпринимательского ресурса той или иной страны — это рыночная инфраструктура, т.е. такие институты и нормы рыночной экономики, как биржи и банки, страховые и аудиторские компании, консультационные и юридические фирмы, суды, государственные экономические органы, хозяйственное законодательство.

Наконец, составная часть национального предпринимательского потенциала — это этика и культура, сам предпринимательский дух общества. Если предпринимательская этика (а не только национальное законодательство) не допускает обмана партнера, а культура предпринимательства имеет длительную историю и значительная часть общества стремится к нему, то подобная атмосфера способствует изобилию предпринимательского ресурса в стране.

В целом можно сделать вывод, что в той или иной стране предпринимательский ресурс обилен, если в ней немало опытных и образованных предпринимателей, развита рыночная инфраструктура, имеет глубокие корни предпринимательская этика и культура, а сам дух общества не просто благожелателен к предпринимательству, а пронизан стремлением к нему значительной части населения. Подобными характеристиками обладают прежде всего развитые страны, большинство из которых взращивали предпринимательский ресурс столетиями (Европа) или являются наследниками старой предпринимательской культуры (Северная Америка и другие переселенческие страны), а также некоторые из новых развитых и новых индустриальных стран с глубокими торговыми традициями (это прежде всего государства Восточной и Юго-Восточной Азии).

Мировой опыт также показал, что предпринимательские способности наиболее эффективно реализуются в указанных странах, если сильная степень либерализации хозяйственной деятельности сочетается с высокой эффективностью государственных институтов, а также активной государственной поддержкой мелкого и среднего предпринимательства и политикой поощрения конкуренции на внутреннем рынке.

Предпринимательский потенциал России и его характерные черты

У России состояние ее предпринимательского потенциала обусловлено переходным характером российской экономики. С одной стороны, в нашей стране быстро растет численность и квалификация предпринимателей (этому способствует сравнительно радикальный характер экономической реформы и высокий уровень образования населения), расширяется предпринимательская (рыночная) инфраструктура, увеличивается число желающих стать предпринимателями, а с другой стороны, значительная часть российских предпринимателей не имеет необходимого опыта и соответствующего образования, слабы и неэффективны многие институты рыночной инфраструктуры, очень низка предпринимательская этика и культура, значительная часть населения враждебно относится к предпринимателям как слою общества.

Характерными чертами предпринимательства в России является тесная связь предпринимателей с государственным аппаратом. Во-первых, в стране сохраняется огромное число полугосударственных предприятий, которые были приватизированы не полностью, и поэтому их нынешние руководители должны учитывать возможности государственного вмешательства в управление этими фирмами («Газпром», «ЕЭС России» и др.). Во-вторых, очень высока зависимость даже целиком частных компаний от государственного аппарата из-за высокой бюрократизации всей жизни в стране, в том числе хозяйственной. В-третьих, значительная часть российских предпринимателей является выходцами из государственного аппарата, так как получила доступ к управлению приватизированными или даже с самого начала частными компаниями в результате своих тесных связей с этим аппаратом.

В принципе тесная связь бизнеса и государственного аппарата может иметь как позитивное воздействие на национальную экономику (пример Японии и в меньшей степени — Южной Кореи), так и негативное (пример Индии, отчасти — Бразилии).

Пример Японии и Южной Кореи говорит о возможности повышения эффективности национальной экономической политики путем тесного взаимодействия между предпринимателями и чиновниками на основе высокого профессионализма, большого

чувства ответственности у обеих групп, а также исторически сложившихся тесных связей между ними. Пример Индии и Бразилии свидетельствует об обратном — снижении эффективности экономической политики из-за переплетения предпринимателей и чиновников на основе их коррумпированности, в результате чего доходы национального бизнеса во многом зависят не от наличия предпринимательских способностей, а от близости к государственному аппарату. Подобное хозяйственное поведение называют «рентоориентированным», т.е. нацеленным на получение ренты от своих личных связей, а не обычной, классической предпринимательской прибыли. Как пишет известный американский специалист по вопросам управления Питер Друкер, «опыт Японии учит нас одному: необходимо поддерживать самые тесные отношения между правительством и бизнесом. Но это возможно лишь в одном случае, если и правительство, и бизнес высокоразвиты и достаточно компетентны. В противном случае — как можно убедиться на примере Индии и Бразилии — эти отношения сведутся к панибратству и коррупции вместо выработки и проведения правильной политики и достижения успехов в развитии. Другими словами, урок Японии больше пригоден для развитых, чем для развивающихся стран»[1].

Еще более опасной чертой российского предпринимательства является его сильная криминализация и принадлежность целых секторов экономики к теневой экономике (см. 8.3).

8.2. Предпринимательство в условиях глобализации хозяйственной деятельности

Рост значения предпринимательского ресурса в условиях глобализации

В современных условиях глобализации и либерализации хозяйственной деятельности, когда даже малым и средним предпринимателям становятся доступны трудовые, природные, капитальные и интеллектуальные ресурсы далеких от них государств и тем более их товары и рынки сбыта, еще большее значение приобретает предпринимательский ресурс. Это объясняется следующим:

1) по мере большей доступности экономических ресурсов разных стран мира в хозяйственной жизни возрастает значение не

[1] Цит. по: *Друкер П.Ф.* Новые реальности / Пер. с англ. М., 1994. С. 215.

природных ресурсов и капитала, а трудовых ресурсов (точнее, квалифицированны трудовых ресурсов) и особенно знаний и предпринимательского ресурса. Это происходит из-за того, что в современных условиях именно эти два ресурса дают наибольшую отдачу от вложенных в них средств;

2) даже компании, не связанные с внешним рынком, испытывают все большее давление со стороны иностранных конкурентов на внутреннем рынке и, чтобы ее выдержать, им нужно постоянно повышать уровень менеджмента, т.е. более эффективно использовать свой предпринимательский потенциал.

В результате «в качестве решающего фактора производства теперь выступает менеджмент. Именно менеджмент определяет теперь позицию, занимаемую той или иной страной в конкуренции»[1]. Особо важен предпринимательский ресурс фирмам, постоянно и активно действующим на внешних рынках (ТНК). Согласно модели монополистических преимуществ ТНК и вобравшей ее как составную часть эклектической модели Даннинга (см. 1.2) у транснациональной корпорации должны быть преимущества перед местными конкурентами. Одним из таких преимуществ может быть большой предпринимательский потенциал ТНК, базирующийся на знании и опыте работы в условия жесткой конкуренции.

Роль предпринимательства в теории конкурентных преимуществ

Американский экономист Майкл Портер в своей книге «Международная конкуренция», объясняя разную конкурентоспособность различных отраслей и подотраслей той иди иной страны на мировом рынке, приходит к следующему выводу: высокого уровня международной конкурентоспособности достигают в стране часто те отрасли, где есть возможность применить в организации и управлении фирм те национальные особенности страны, которые повышают их конкурентоспособность. В Италии, стране с сильными семейными связями и огромным культурным наследием, это отрасли с преобладанием мелкого, нестандартного и требующего художественного вкуса производства. В Германии, с ее высокой дисциплиной и отличным инженерным образованием, это высокотехнологичные отрасли с иерархически организованными фирмами и высокой дисциплиной производства. В Японии вы-

[1] Цит. по: *Друкер П.Ф.* Указ. соч. С. 167.

*сококонкурентоспособны те отрасли, где требуется высокая ко*операция между всеми работниками, т.е. отвечающие такой яркой черте японского национального характера, как сплоченность.

Проанализировав более сотни отраслей и подотраслей десяти развитых стран мира, Портер заключает, что преуспевшие в международной конкуренции фирмы использовали такие элементы хозяйственной стратегии, как инновации, непрерывное улучшение своей организации, совершенствование своих конкурентных преимуществ, а также глобальный подход к хозяйственной стратегии. Этот подход означает, что необходимо осуществлять хозяйственную деятельность во всем мире, а не только на внутреннем рынке, как только конкурентоспособность фирмы начинает позволять ей делать это.

8.3. Теневая экономика мира

Теневая экономика обозначает всякую экономическую деятельность, не зарегистрированную официально уполномоченными органами. Иначе говоря, *теневая экономика* — это такой уклад в экономике, который складывается в обществе вопреки правовым нормам и формальным правилам хозяйственной жизни.

Формы теневой экономики

Теневая экономика как совокупность неучтенных и противоправных видов экономической деятельности включает три самостоятельных сегмента:

1. «Неофициальная» («неформальная, «некриминальная», «серая») экономика — не запрещенные законом легальные виды экономической деятельности, в рамках которых имеют место не фиксируемое официальной статистикой производство товаров и услуг, сокрытие этой деятельности от налогов. Она возможна практически во всех отраслях экономики.

2. «Подпольная» («нелегальная», «криминальная», «черная») экономика — это в основном все запрещенные законом виды экономической деятельности. К нелегальным относятся экономические агенты, занятые незаконным производством или сбытом продуктов и услуг (например, производством оружия или наркотиков, контрабандой), а также не имеющие права заниматься осуществляемым видом деятельности (например, врачи, практикующие без лицензии); часто сюда относят рэкет, бандитизм, воровство.

3. «Фиктивная» экономика — экономика взяточничества и всякого рода мошенничества, связанного с получением и передачей денег; сюда же относится и деятельность, направленная на получение необоснованных выгод и льгот экономическими агентами на основе организованных коррупционных связей.

Последние два сегмента отличаются от первого тем, что они не создают, а только перераспределяют ВВП. Поэтому их нередко объединяют в один.

Оценка масштабов теневой экономики

Для оценки масштабов теневой экономики разработано несколько подходов.

Монетаристский подход исходит из допущения, что в неформальной экономике оплата и расчеты ведутся наличными. Поэтому главное внимание уделяется соотношению между объемами наличных денег и банковскими вкладами до востребования, удельному весу банкнот с высоким номиналом в общем объеме денежного обращения, а также сдвигам в доле наличных денег в обращении.

Подход «Палермо» («итальянский метод») основан на сравнении величины заявленного дохода с объемом покупок товаров и получения платных услуг в масштабах страны или региона, а также у отдельных лиц. Так, авторы подготовленного в 1997 г. российскими и западными экономистами доклада о неформальной экономике в России исходили в своей оценке не из показателя уровня производства в стране, а из объемов потребления. Оценив объемы продаж элитной недвижимости, экономисты пришли к выводу, что в 1996–1997 гг. в России насчитывалось примерно 100 тыс. долларовых миллионеров.

Неформальная экономика в различных группах стран

Теневая экономика имеется в любой стране, независимо от того, преобладает ли в ней рыночная экономика, переходная или даже административно-командная система. Теневые формы хозяйственной деятельности существуют в той или иной степени при любой структуре форм собственности.

На масштабы и динамику теневой экономики определяющее влияние оказывают следующие факторы: тяжесть налогообложения; размеры получаемого дохода; масштабы безработицы; общее

состояние экономики; роль и величина ограничений для бизнеса; эффективность институтов государственной власти.

Распространенность теневого сектора в решающей степени зависит от общего состояния экономики, уровня жизни населения, исходящих от государства ограничений хозяйственной деятельности, а также возможностей его подавлять теневую экономику. Эта экономика получает распространение в периоды кризисов и депрессий, снижения реальных доходов населения и роста безработицы, при увеличении налогового бремени и государственных запретов или ограничений, налагаемых на бизнес, а также при ослаблении государственного аппарата.

В развитых странах главной причиной развития теневой экономики выступает крайне высокий уровень налогообложения (например, в странах Западной Европы на налоги уходит 40–50% ежемесячного заработка среднего гражданина). Нелегальный наемный труд в Западной Европе распространен преимущественно в строительстве и сфере обслуживания. В теневой экономике развитых стран заняты главным образом работники, которые стремятся увеличить свой доход, выполняя обычную (некриминальную) работу, и укрываются при этом от налогов. Подобная занятость обеспечивает не основной, а дополнительный, вспомогательный доход и чаще всего является временной. Индикатором неформальной экономики в этих странах выступает отношение недекларируемых доходов ВВП. По оценке за 1997 г. уровень укрытых от налогообложения доходов в странах — членах ЕС составлял от 7 до 16% среднеевропейского ВВП (29–36% — в Греции; 20–27 — в Италии; 5–14 — в Германии, Франции, Великобритании, Нидерландах; 2–4% — в Финляндии).

В целом в развитых странах доля теневой экономики оценивается в 5–10% ВВП, а в Италии, Испании, Греции этот показатель достигает 20–30% ВВП.

В развивающихся странах доля неформального сектора колеблется от 5 до 35% ВВП. В этот сектор входят очень мелкие предприятия (с одним–двумя занятыми) по производству товаров и оказанию услуг, а также индивидуальные торговцы и ремесленники в городах развивающихся стран. В неформальном секторе этих стран занято свыше 300 млн человек, в том числе около 75 млн человек — на мельчайших промышленных предприятиях, что превышает численность занятых на легально действующих предприятиях.

Темпы роста в неформальном секторе нередко выше, чем в мелкой и особенно крупной промышленности. Это связано во многих развивающихся странах с притоком в крупные города разорившихся крестьян. Для многих из них уход в теневую экономику вызван тем, что издержки соблюдения существующих законов при ведении обычной хозяйственной деятельности (затраты времени и денег на получение разрешения, величина налогов) превышают выгоды от достижения своих целей (доходы от торговли в уличном киоске или от ремесленной мастерской).

Работники неформального сектора в развивающихся странах осуществляют производство товаров и оказание услуг в основном не на рынок, а на конкретного заказчика, с использованием крайне примитивной техники. Эти люди имеют, как правило, низкий нерегулярный доход, часто в натуральной форме, дающий им возможность выжить в условиях, когда так называемый формальный (т.е. учитываемый официальной статистикой) сектор не в состоянии обеспечить оплачиваемую занятость.

Неформальный сектор (обычно в виде работы на дому) усиливает свои позиции в обрабатывающих отраслях с преобладанием трудоемких операций. К таким отраслям относятся текстильная, кожевенная, швейная, ковроткацкая и др. Значительное распространение неформального сектора является одной из причин низкой производительности труда в развивающихся странах.

В странах с переходной экономикой неформальную экономику можно условно разделить на две части. Первая часть — сфера вторичной занятости, позволяющая гражданам выжить в трудных экономических условиях. Многие люди работают по совместительству в нескольких местах без официального оформления с уклонением от налогообложения дополнительных заработков. Так, в России доля людей, имеющих дополнительную занятость, оценивалась в 1997 г. в 15–18% взрослого населения страны.

Вторая часть — сфера примитивных услуг, стихийной торговли, что обусловлено неспособностью экономики обеспечить занятость в современных отраслях. Одновременно это показатель низкого дохода значительных слоев населения, причем как самих агентов неформального сектора, так и обедневших слоев, вынужденных ориентироваться на него в удовлетворении своего спроса.

В России и других странах с переходной экономикой происходит расширение «челночного» бизнеса, который только в РФ дает заработок примерно 10 млн человек и обслуживает значительный сегмент внутреннего рынка.

Опыт стран с переходной экономикой показывает, что чем глубже экономический спад, тем выше уровень теневой активности, чаще уклонение от государственного контроля, прежде всего налогового. В странах Центральной и Восточной Европы размеры теневой экономики в целом сопоставимы с показателями Западной Европы: всплеск теневой активности сопутствует начальному этапу рыночных реформ, а затем идет на убыль. Причем криминальная активность в этих странах намного уступает неформальной. Так, в Польше, где в 80-е гг. доля теневой экономики в ВВП составляла 4–7%, в 1993 г. она повысилась до 17–18%, а с началом экономического подъема наметилось ее снижение. Преобладающие формы — торговля, незарегистрированное ремесло, сдача квартир.

Все страны Центральной к Восточной Европы на начальном этапе рыночных реформ «закрывали глаза» на развитие неформальной экономики как важного социального амортизатора (т.е. системы, позволяющей смягчить последствия кризисного состояния экономики). Ведь неформальный сектор в переходной экономике выполняет две важные функции: 1) удовлетворяет спрос на потребительские товары и услуги, по которым определяющим фактором для покупателя является не качество, а цена (стихийные рынки товаров в расчете на невзыскательного покупателя); 2) обеспечивает занятость, хотя и случайную, низкодоходную, лишенную социальных гарантий.

Таблица 8.1. **Размеры теневой экономики в ряде стран, % к ВВП**

Страны	Доля в 1994 г.	Прирост в 1989–1994 гг., процентные пункты
Чехия	18	12
Венгрия	29	1
Польша	15	—
Болгария	29	6
Румыния	17	–5
Украина	46	34
Белоруссия	19	7
Молдавия	40	28
Азербайджан	58	46
Грузия	64	52
Казахстан	34	22
Россия (1996 г.)	40	28

Источник: Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 59–60.

В странах СНГ и Балтии, где переход к рыночной экономике столкнулся с гораздо большими трудностями, доля теневой экономики в ВВП оказалась намного выше, если судить по данным на середину 90-х гг. (табл. 8.1).

Подпольная (криминальная) экономика

Среди официально запрещенных видов экономической деятельности — тайное производство и реализация оружия, боеприпасов, наркотиков, нелегальный игорный бизнес, проституция. Подпольная экономика развивается главным образом в рамках организованных преступных группировок и сообществ. Общий объем доходов организованной преступности мира в 1996 г. оценивался в 1 трлн долл.; около половины этой суммы преступники получили на территории США.

Наибольшую часть доходов мировой организованной преступности приносят наркотики. Американская «коза ностра» в начале 90-х гг. получала ежегодный доход около 120 млрд·долл., из которых 1/3 приходилась на доходы от торговли наркотиками.

Что касается способов отмывания преступных денег, то чаще всего они вкладываются в покупку фьючерсов на мировых финансовых рынках, обыкновенных (не именных) акций, страховой бизнес, переводятся через банковские счета.

Фиктивная экономика

Данный сегмент теневой экономики тесно связан со стремлением экономических агентов получить «ренту», т.е. выгоды, обусловленные особым положением в системе экономических связей. Важнейшее место в фиктивной экономике занимает административная рента — извлечение прибыли за счет использования субъектом своего положения в системе государственного управления (например, таможенник получает ренту в виде поборов).

Административная рента зачастую проявляется в форме коррупции — преступления, заключающегося в прямом использовании должностным лицом предоставленных ему прав в целях личного обогащения; коррупцией называют также подкуп должностных лиц.

Коррупция среди чиновников — самая массовая по числу участников разновидность фиктивной экономики. По оценке, масштабы взяток в мире в 1983–1995 гг. возросли в четыре раза.

Наименее коррумпированными странами, по данным многолетних опросов, являются (первые десять стран): Новая Зеландия, Дания, Швеция, Финляндия, Канада, Норвегия, Сингапур, Швейцария, Нидерланды и Австралия, а наиболее подверженными коррупции — Нигерия, Пакистан, Бангладеш, Китай, Индия, Индонезия, а также Россия.

В странах с переходной экономикой административная рента возникает в результате обеспечения для определенной группы предприятий льготного режима функционирования (путем прямых трансфертов из бюджета или льготных кредитов, обеспечиваемых особо приближенными экономическими агентами), все еще значительных прав государственных органов и их аппарата влиять на распределение материальных благ, доходов, собственности (особенно в ходе приватизации).

Теневая экономика России

Доля неформального сектора теневой экономики в России в 1997 г. оценивалась в 25% ВВП. На подпольный (криминальный) сектор тогда же приходилось 15–20% ВВП. Таким образом, доля теневой экономики в России достигла 40–45% ВВП.

Ввиду весьма значительного распространения неформальной экономики во многих странах мира следует ожидать не столько ликвидации теневого бизнеса, сколько постепенного изменения его форм.

Выводы

1. Предпринимательский ресурс (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности, предпринимательство) — это способность к эффективной организации взаимодействия остальных экономических ресурсов (труда, земли, капитала, знаний) для осуществления хозяйственной деятельности. В состав предпринимательского ресурса входят его носители (предприниматели), инфраструктура (рыночные институты), этика и культура.

2. Предпринимательский ресурс обилен в стране, если в ней немало опытных и образованных предпринимателей, развита рыночная инфраструктура, имеет глубокие корни предпринимательская этика и культура, а сам дух общества пронизан стремлением значительной части населения к предпринимательской деятельности. Подобными характеристиками обладают прежде всего развитые страны, а из остальных государств — прежде всего страны Восточной и Юго-Восточной Азии.

3. В условиях глобализации и либерализации хозяйственной деятельности, когда даже малым и средним предпринимателям становятся доступны трудовые, природные, капитальные и интеллектуальные ресурсы далеких от них стран и тем более товары из них и рынки сбыта, большое значение приобретает предпринимательский ресурс. Особенно он важен в деятельности фирм, постоянно и активно действующих на внешних рынках, т.е. транснациональных корпораций.

4. Теоретические модели указывают на необходимость для ТНК иметь преимущества перед местными конкурентами, в том числе и по предпринимательскому ресурсу. Теория международной конкуренции помогает предпринимателям осознать наиболее важные элементы международной конкурентоспособности их фирм.

5. Теневая экономика как совокупность неучтенных и противоправных видов экономической деятельности включает три сегмента: «неофициальную» («неформальную», «серую»), «подпольную» («криминальную», «черную») и фиктивную экономику.

6. Распространенность теневого сектора экономики в решающей степени зависит от ее общего состояния, уровня жизни населения, устанавливаемых государством ограничений хозяйственной деятельности, а также возможностей его подавлять теневую экономику.

Термины и понятия

Предпринимательский ресурс
Предприниматель
Теория созидательного разрушения
Рентоориентированное поведение
Теневая экономика
Коррупция

Вопросы для самопроверки

1. Кого можно отнести к предпринимателям?
2. Каковы характерные черты предпринимательского потенциала в России?
3. В чем отличия «неформальной» экономики от «нелегальной» («криминальной»)?
4. Назовите главные причины развития теневой экономики в развитых, развивающихся странах и государствах с переходной экономикой.

Глава 9. Научные ресурсы мира

Научные ресурсы (научно-технический потенциал, наука) определяют возможности той или иной страны осуществлять у себя научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

На научно-технический потенциал страны, его состояние и тенденции развития влияют две группы факторов. Первую группу образуют количественные факторы — наличие в стране подготовленных научных исследователей, а также материально-техническое обеспечение НИОКР, прежде всего объем выделяемых на науку и научное обслуживание финансовых ресурсов. Вторая группа факторов (качественных) включает систему организации НИОКР, приоритеты научных разработок, а также уровень развития такой отрасли, как научное обслуживание.

9.1. Научные ресурсы: основные показатели

Важнейшими показателями, характеризующими научные ресурсы отдельных стран и групп стран, являются:

- доля расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в ВВП;
- расходы на НИОКР на душу населения;
- доля бюджетных ассигнований на НИОКР в общих расходах государственного бюджета;
- численность специалистов, занятых в науке и научном обслуживании (в том числе и относительно численности населения данной страны);
- количество международных премий (прежде всего Нобелевских) за выдающиеся научные достижения;
- индекс цитирования (частота ссылок в научных трудах на работы исследователей из данной страны);
- доля наукоемкой продукции в ВВП и промышленной продукции (по определению национального научного фонда США, к наукоемким относятся отрасли, в которых доля расходов на НИОКР составляет более 3,5%, а доля научного персонала — не менее 2,5%; в число наукоемких отраслей входят авиакосмическая, приборостроительная, электротехническая, электронная и др.);

- доля данной страны на мировом рынке высоких технологий (к числу высоких технологий чаще всего относят пять важнейших направлений технологического развития: информационные технологии; технологии, основанные на использовании новых материалов; космические технологии; ядерные технологии).

Расходы на НИОКР

В 1996 г. общие расходы на НИОКР в семи странах с крупнейшим научно-техническим потенциалом (табл. 9.1) составили около 370 млрд долл. (по паритету покупательной способности валют). Удельный вес расходов на НИОКР в ВВП развитых стран имеет тенденцию к стабилизации на уровне от 2 до 3%.

Таблица 9.1. **Расходы на НИОКР в ведущих странах мира в 1996 г.**

Страны	Всего, млрд долл. (по ППС)	Доля в ВВП, %	Ассигнования в расчете на душу населения, долл.
США	184,7	2,54	680,9
Япония	82,0	3,00	654,5
Германия	36,4	2,26	466,6
Франция	27,1	2,34	466,1
Великобритания	21,4	2,05	364,8
Италия	12,8	1,13	221,6
Россия	5,4	0,86	36,5

Источник: Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 8. С. 6.

Однако не существует жесткой зависимости между уровнем развития той или иной страны и долей расходов на науку в ее ВВП. В целом развитые страны расходуют на НИОКР относительно больше финансовых ресурсов, чем развивающиеся государства, а крупные развитые страны, как правило, тратят на науку больше средств, чем малые. Но многое зависит от исторически сложившихся условий данной страны: доля затрат на НИОКР в ВВП составляет: в Швеции — 3%; Израиле — 2,2%; в Новой Зеландии — всего 1%.

Доля государства в расходах на НИОКР составила в 1995 г. в Великобритании и Франции — около 50%; США — 36%. В этих странах, особенно в США, значительная часть исследований осуществляется в военных целях, что и является одним из факторов

ведущей роли государства в финансировании НИОКР. Другой фактор — традиционно высокая доля фундаментальных исследований, финансируемых во многих случаях за счет госбюджета.

В ряде стран решающую роль в финансировании НИОКР играют частные фирмы. Так, в начале 90-х гг. из общих ассигнований на НИОКР на долю частного сектора приходилось в Южной Корее — 82%, в Швейцарии — 75, Швеции — 68%.

Для российской науки вплоть до середины 90-х гг. была характерна крайне централизованная система финансирования, при которой доля государственных средств достигала 93% расходов на исследования и разработки. Однако объем бюджетных ассигнований на НИОКР во второй половине 90-х гг. резко сократился и в результате доля бюджетных средств в структуре финансирования исследований и разработок (с учетом средств предприятий государственного сектора) в 1997 г. составила 60,2%.

Результативность сферы НИОКР

Экономическую эффективность научно-технической сферы можно определить как отношение прироста выпуска наукоемкой продукции к расходам на НИОКР. Другим важным показателем результативности НИОКР является число ежегодно выдаваемых авторских свидетельств на изобретения, или патентов. Немалую роль для оценки научных достижений играют Нобелевские премии по различным направлениям исследований.

Таблица 9.2. **Результаты научных исследований в развитых странах**

Страны	Количество национальных патентных заявок в 1995 г., тыс.	Количество Нобелевских премий за 1901–1995 гг.
США	127,5	179
Япония	335,1	4
Германия	51,9	59
Великобритания	25,4	70
Франция	16,1	24
Россия	17,6	10
Италия	1,6	4

Источник: The World Bank World Development Report 1998/99. Wash. 1998. P. 226–227.

9.2. Важнейшие научно-технические центры мира

Научные ресурсы мировой экономики сосредоточены в небольшом числе стран. На долю США приходится около половины всех выделяемых на НИОКР финансовых ресурсов. Среди остальных центров следует отметить находящиеся в Западной Европе, Японии и России.

Малые развитые страны (Швеция, Швейцария, Нидерланды и др.) входят в число лидеров лишь на отдельных, сравнительно узких направлениях научно-технического прогресса, при этом нередко в кооперации с фирмами других стран. Некоторые новые развитые страны (Южная Корея) и ключевые развивающиеся страны (Индия) прорываются на отдельных направлениях в число лидирующих.

Научно-технический потенциал США

Соединенные Штаты Америки обладают крупнейшим в мире научно-техническим потенциалом. Выделяемые в них ежегодно ассигнования на НИОКР превышают аналогичные расходы остальных ведущих в научно-техническом отношении стран, вместе взятых. В начале 90-х гг. общая численность занятых в науке и научном обслуживании в США приблизилась к 7 млн человек, в том числе научных работников — к 1 млн человек (в пересчете на полный рабочий день).

В сочетании с высоким уровнем квалификации ученых и технического оснащения научных центров это обеспечивает ведущую роль США в мировой науке.

Фундаментальные исследования как часть НИОКР на 60% сосредоточены в высших учебных заведениях, которых в общей сложности насчитывается примерно 3 тыс. Особую роль среди вузов США играют 156 университетов; в большинстве своем они обладают современной технической базой и высококвалифицированными кадрами. В свою очередь, среди них выделяются 20 ведущих университетов с наибольшим объемом научных исследований (Массачусетский технологический институт, Стэнфордский, Гарвардский, Принстонский университеты и др.).

В отличие от фундаментальных прикладные исследования (опытно-конструкторские работы как часть НИОКР) осуществляются в основном в промышленности. Опытно-конструкторские работы выполняются преимущественно частными фирмами в специальных исследовательских институтах и лабораториях.

Основной формой участия государства в НИОКР является контракт, заключаемый на конкурсной основе либо с университетами и их исследовательскими центрами, либо с фирмами. Большое значение имеет быстро развивающийся инновационный бизнес, который соединяет науку и предпринимательство. Его центрами становятся территориальные научно-производственные комплексы (технопарки, технополисы). В технополисах осуществляются разработка принципиально новых изделий и технологий, материалов и товаров, а также экспериментальное, мелкосерийное производство наукоемкой продукции. В 1997 г. в США насчитывалось 105 технополисов.

Соединенные Штаты Америки лидируют в мире по таким направлениям научно-технического прогресса, как выпуск суперкомпьютеров военного и производственного назначения и их программное обеспечение, производство авиационной и космической техники, лазеров и биотехнологии. Сюда входит и разработка новых технологий по охране окружающей среды.

Они остаются крупнейшим в мире производителем наукоемкой продукции: их доля в мировом производстве этой продукции составляла в середине 90-х гг. около 40%.

Научно-технический потенциал Западной Европы

Западная Европа — один из главных в мире центров науки. Общая численность научных работников в ней превышает 700 тыс. человек, к которым следует добавить исследователей в странах Центральной и Восточной Европы — 300 тыс. человек. Ведущие страны региона расходуют на научно-технические исследования свыше 2% ВВП (кроме Италии).

В 1997 г. в Германии насчитывалось 62 технополиса, в Великобритании — 40, во Франции — 30.

В течение длительного времени Западная Европа заметно отставала от США и Японии, прежде всего по исследованиям в сфере высоких технологий. Это отставание, хотя и сократилось, все же сохраняется и в настоящее время. Расходы на НИОКР в расчете на душу населения в Западной Европе в целом ниже, чем в США и Японии. В этом регионе мира не столь широко используется передовая технология (например, меньше применяется компьютерная техника). Отличительной чертой научно-технического потенциала Западной Европы является сравнительно *небольшое количество военных и космических исследований по* сравнению с США.

Научно-технический потенциал стран Западной Европы в значительной степени ориентирован на фундаментальные исследования. Страны региона занимают передовые рубежи в строительстве АЭС, производстве фармацевтических препаратов, технике связи, ряде отраслей транспортного машиностроения. В то же время Западная Европа отстает в таких областях, как производство интегральных схем и полупроводников, изготовление микропроцессоров, биоматериалов.

Научно-технический потенциал Японии

До начала 80-х гг. Япония заметно отставала от США и отчасти Западной Европы по научно-техническому потенциалу, особенно в области фундаментальных исследований. Но затем, исчерпав экстенсивные факторы развития экономики, Япония перешла к опережающему росту наукоемких отраслей. С этой целью государство и частные компании сосредоточили усилия на развитии собственных исследований *вместо преимущественного* использования зарубежных научно-технических достижений, как это было в 50-60-е гг. Расходы Японии на НИОКР возросли с 2,1% ВВП в 1975 г. до 3,1% в 1985 г. и 3,0% в 1996 г.

Приоритетными отраслями японской экономики стали такие наукоемкие производства, как выпуск промышленных роботов, медицинской электроники, информационных систем, интегральных схем, новых металлов и керамики, оптических волокон, биотехнологии. Япония занимает ведущие позиции по экспорту микроэлектронных компонентов и электронной потребительской техники.

Но, несмотря на успехи японских фирм в развитии наукоемких производств, все еще сохраняется значительная зависимость от американской технологии.

Научно-технический потенциал России

К началу 90-х гг. СССР занимал второе место в мире после США по научно-техническому потенциалу. Затраты на НИОКР в 1990 г. составляли 3,5% ВВП. Общее число научных работников на начало 1991 г. составляло 1985 тыс. человек, в том числе 542 тыс. докторов и кандидатов наук. Научно-технический потенциал СССР был *ориентирован на все возможные виды* исследований по всем направлениям знаний, но прежде всего на обо-

ронные НИОКР, доля которых составляла около 75% общего объема затрат на научно-технические работы.

В период перехода к рыночной экономике в России значительно снизились ассигнования на науку (менее 1% ВВП в 1996–1997 гг.), примерно вдвое уменьшилась численность специалистов, занятых в науке и научном обслуживании.

Российская наука занимает лидирующие в мире позиции по таким направлениям, как авиационная и космическая техника, атомная энергетика, биотехнология на основе биоинженерии, керамические и сверхтвердые материалы, белковые препараты и компоненты, системы искусственного интеллекта и виртуальной реальности.

В связи с длительной нехваткой финансовых ресурсов России пришлось отказаться от проведения научных исследований по всему фронту НИОКР и перейти к тактике точечных прорывов. Из 100 главных направлений НИОКР (по отечественной классификации) Россия лидирует по 17 из них.

9.3. Научно-технические связи в мире

Высокие темпы научно-технического прогресса во второй половине XX в. привели к расширению технологического обмена. Международный технологический обмен может осуществляться: 1) на некоммерческой основе (научно-технические публикации, конференции и симпозиумы, миграция ученых и специалистов), этот обмен распространяется главным образом на фундаментальные НИОКР; 2) на коммерческой основе (передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями — патентов, лицензий, ноу-хау, т.е. секретов производства и технологического опыта и т.д.).

Передача технологии осуществляется двум главным группам покупателей: зарубежным филиалам (дочерним фирмам ТНК) и независимым фирмам. Новые технологии предоставляются преимущественно ТНК своим филиалам или дочерним фирмам. Независимым фирмам чаще всего продают технологии отраслей, не относящихся к числу наукоемких (металлургия, металлообработка, текстильная промышленность и др.).

Крупнейшим в мире экспортером технологии являются США. Положительное сальдо в торговле лицензиями имеют Великобритания и Швейцария. Япония, которая в 50–80-х гг. была одним

из крупнейших в мире потребителей научно-технических достижений, и в настоящее время все еще больше платит за иностранную технологию, чем получает за экспорт своей, но этот разрыв уменьшается. Такие страны, как Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Турция, целенаправленно осуществляют закупку иностранных технологий, а экспортируют в небольшом объеме лицензии в основном в соседние государства. Россия также импортирует технологии в гораздо большем объеме, чем экспортирует.

Научно-технические связи тесно переплетены с торговлей наукоемкой продукцией. Поэтому о масштабах и географии этих связей можно судить, исходя из положения той или иной страны на рынке высоких технологий и тем более — наукоемкой продукции в целом.

Весь мировой рынок высокотехнологичной продукции условно делится на 50 макротехнологий. США контролируют мировой рынок по 22 макротехнологиям, Германия — по 11, Япония — по 7.

Общий объем продаж наукоемкой продукции на международном рынке составляет 2,3 трлн долл. Из этого объема на долю США приходится 39%, Японии — 30, Германии — 16, России — менее 1% (низкая доля нашей страны во многом объясняется преобладанием в недалеком прошлом военных НИОКР и слабым развитием коммерческой деятельности в научной сфере).

Выводы

1. Научные ресурсы определяются как численностью исследователей и материально-технической базой НИОКР, так и системой организации науки и научного обслуживания, приоритетами научных разработок.

2. Основные научные ресурсы сосредоточены в небольшом числе развитых стран и в России. Почти половина общемировых расходов на НИОКР приходится на долю США. России в связи с длительной нехваткой финансовых ресурсов пришлось отказаться от проведения научных исследований по всему фронту НИОКР и перейти к тактике прорывов на отдельных направлениях.

3. Международный технологический обмен осуществляется как на коммерческой (продажа лицензий, патентов и т.д.), так и на некоммерческой (публикации, конференции, «утечка умов») основе. Крупнейшими экспортерами технологий являются США, Япония, Германия.

Термины и понятия

Научные ресурсы
Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР)
Наукоемкие отрасли
Технополисы
Международный технологический обмен
Передача технологии
Ноу-хау

Вопросы для самопроверки

1. Какие отрасли относятся к наукоемким?
2. Какие факторы влияют на долю расходов на НИОКР в ВВП отдельных стран?
3. По каким направлениям НТП лидируют крупнейшие научно-технические центры: США, Западная Европа, Япония, Россия?
4. Почему в США, Великобритании, Франции в затратах на НИОКР велика доля государственных расходов?
5. Какие показатели используются для оценки результативности сферы НИОКР?

Раздел III

МЕХАНИЗМ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО ПРОБЛЕМЫ

Содержание раздела III

Глава 10. Национальные экономики как часть всемирного хозяйства
10.1. Взаимодействие национальных экономик с мировым хозяйством
10.2. Национальные конкурентные преимущества и слабости
10.3. Государственное регулирование взаимодействия национальной экономики с мировым хозяйством (государственная внешнеэкономическая политика)

Глава 11. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве
11.1. Причины высокой эффективности деятельности ТНК
11.2. Деятельность ТНК в России

Глава 12. Интеграционные объединения мира
12.1. Формы и механизм интеграционных объединений
12.2. Европейский союз
12.3. НАФТА и МЕРКОСУР
12.4. АСЕАН и АТЭС
12.5. Содружество независимых государств

Глава 13. Международные экономические организации
13.1. Цели, принципы и виды международных экономических организаций
13.2. Многосторонние торгово-экономические организации
13.3. Международные валютно-финансовые и кредитные организации
13.4. Специализированные экономические и научно-технические организации

Глава 14. Глобальные проблемы мировой экономики и попытки их совместного решения
14.1. Проблема преодоления бедности и отсталости
14.2 Проблема мира и демилитаризации
14.3. Продовольственная проблема
14.4. Проблема природных ресурсов
14.5. Экологическая проблема
14.6. Демографическая проблема
14.7. Проблема устойчивого развития
14.8. Проблема развития человеческого потенциала
14.9. Новые и нарождающиеся глобальные проблемы

Глава 10. Национальные экономики как часть всемирного хозяйства

Включение в мирохозяйственные процессы — это сложный и длительный процесс для каждой национальной экономики, в том числе российской, но он соответствует ведущим тенденциям мирового развития и национальным интересам. То, что путь национальной замкнутости, изоляции от системы международного разделения труда бесперспективен, является довольно очевидным выводом и не требует особых доказательств.

10.1. Взаимодействие национальных экономик с мировым хозяйством

На исходе XX в. национальные экономики и всемирное хозяйство тесно и глубоко переплелись и взаимодополняют друг друга. В результате почти все национальные экономики становятся все более открытыми.

Открытая экономика

Само понятие «открытая экономика» претерпевало изменения по мере усиления интернационализации хозяйственной жизни. В первые два послевоенные десятилетия под «открытостью» подразумевали определенное значение (обычно более 10%) экспортной и импортной квоты (отношение экспорта и импорта к ВВП).

Развитие форм мирохозяйственных связей усложнило и само понятие «открытая экономика». К странам с открытой экономикой стали относить те, которые активно участвуют не только в международной торговле, но и в других формах мирохозяйственных связей, и прежде всего в международном движении капитала и валютно-расчетных отношениях.

Степень открытости национальных хозяйств неуклонно возрастает. Например, в США доля экспорта в ВВП увеличилась с 5% в 1960 г. до приблизительно 10% в 90-е гг. По данным Всемирной торговой организации всего с начала текущего десятилетия на 10% прироста мирового производства приходится 16% прироста мировой торговли. Чтобы национальный экономический

организм мог эффективно функционировать, должны быть созданы благоприятные условия для развития внешнеэкономических связей.

В силу этого экономика является открытой, если государство не может реализовать свою макроэкономическую политику, основываясь на предположении, что оно действует в закрытой народнохозяйственной системе. Иными словами, необходимым условием открытости какой-либо экономики является наличие сильных внешнеэкономических ограничений.

Сторонники радикальной концепции открытой экономики (а ранее — свободной торговли) — Ж.-Б. Сэй, Э. Хекшер, Б. Олин, Р. Вернон, П. Самуэльсон, В. Столпер и др. — исходят из того, что рыночная конкуренция является наилучшим регулятором экономического развития как на национальном уровне, так и в масштабах мировой экономики. Она заставляет каждую страну специализироваться на производстве той продукции, в выпуске которой имеет сравнительные преимущества. Следовательно, все меры, ограничивающие внешнеэкономическую деятельность или создающие для нее препятствия, должны быть упразднены. Свободные потоки товаров, услуг, капиталов и рабочей силы перемещаются из страны в страну, обеспечивая наилучшее размещение производства в мировом масштабе.

Проблема, однако, заключается в том, что указанная концепция рассматривает как данность наличие в национальной экономике общих условий воспроизводства. Между тем наличие таких условий вовсе не является аксиомой. До тех пор, пока мировое хозяйство состоит из национальных экономических организмов, каждый такой организм должен иметь структуру, позволяющую ему развиваться стабильно, динамично, эффективно и сбалансированно. Разумеется, развитие как таковое предполагает постоянное нарушение равновесия, однако амплитуда колебаний не должна выходить за известные пределы. Поэтому, как считают критики радикальной концепции открытой экономики, полное открытие национальных рынков (даже в той мере, в какой оно возможно чисто технически) способно разрушить всю национальную хозяйственную структуру, сделав неконкурентоспособным ряд производств (во многих странах — основную их массу). Возникает экономический и социальный хаос, затраты на преодоление которого многократно превышают экономию от стихийно формирующегося разделения труда.

Представители этого (второго) направления экономической теории — Ф. Зомбарт, Дж.М. Кейнс[1] и др. — указывают также, что либеральная внешнеэкономическая политика в ряде случаев приводит к специализации на вывозе одного или нескольких товаров, которая может оказаться губительной для экономики в результате падения спроса. На этом основании экономисты развивающихся стран настаивали на импортозамещающей индустриализации, которая требует ограничения доступа в страну иностранных товаров.

Наконец, часто указывают на то, что отказ от регулирования импорта делает экономику беззащитной перед недобросовестной конкуренцией иностранных экспортеров, которые могут прибегать к искусственному занижению цен (демпингу) или покрывать расходы на освоение рынков с помощью прямых или косвенных государственных субсидий.

Последнее соображение породило концепцию «справедливой торговли» (Я. Вайнер, В. Кейбл, Л. Аньел и др.). Хотя «справедливость» в зависимости от конкретных интересов тех или иных стран трактуется по-разному, основные положения концепции сводятся к тому, что фирмы должны преследовать чисто коммерческие цели, а не стремиться к подавлению конкурента, в процессе конкуренции держаться в общепринятых рамках рыночных отношений. В случае выхода экспортеров за эти рамки государство имеет право применять к импортным товарам контрмеры, нейтрализующие их конкурентные преимущества.

Воздействие внешних факторов на национальную экономику

До недавних пор считалось, что внешние факторы преимущественно, если не исключительно, оказывают благоприятное влияние на развитие отдельных стран, что международное разделение труда приносит выгоды всем участвующим странам и обеспечивает им наиболее эффективную структуру хозяйства. Эволюция мировой экономики, особенно последние два—три десятилетия, наглядно продемонстрировала неоднозначность этого воздействия.

---

[1] Дж.М. Кейнс долгое время принадлежал к числу сторонников открытой экономики, полагая, что противоположная точка зрения, т.е. протекционизм, может быть основана лишь на непонимании собственных интересов. Однако развитие событий в 30-е гг. заставило его изменить взгляды. Основные подходы Дж.М. Кейнса были опубликованы в статье «Национальная самообеспеченность», которая сразу же приобрела известность и была издана в нескольких вариантах и переводах (*Keynes J.M.* National Sef-Sufficiency. The New Statesman and Nation, 8, 15 July 1933).

Бесспорно, что внешнеэкономические связи выступают в качестве мощного усилителя тенденций развития. В условиях подъема эти связи усиливают благоприятную конъюнктуру, стимулируют технологический прогресс в стране, ведут к снижению издержек и улучшению качества выпускаемой продукции, содействуют прогрессивным изменениям в отраслевой структуре; в периоды спада и кризиса — наоборот, усугубляют экономические трудности. Наглядным примером может служить кризис в странах Юго-Восточной Азии, начавшийся летом 1997 г.

Усиление внешнеэкономической ориентации открывает немалые новые возможности для развития, позволяет решать (или хотя бы смягчать) одни проблемы, но в то же время порождает новые вопросы и трудности. В результате расширения мирохозяйственных связей изменяется общий объем ресурсов, которыми располагает страна, преобразуется их материально-вещественная форма, усиливаются возможности заимствования знаний. Глобализация хозяйственной жизни во второй половине XX в. является важным фактором, содействующим синхронизации ее в странах с рыночной экономикой. Взаимозависимость стран настолько возрастает, что нарушения в функционировании экономики какого-либо крупного участника мировой системы неизбежно влекут за собой международные последствия, включая распространение кризисных явлений на другие страны.

Глобализация порождает серьезные проблемы. В ряде случаев иностранная конкуренция приводит к вымыванию целых отраслей, увеличивая зависимость стран от импорта и размывая сложившуюся в них экономическую структуру и даже образ жизни.

Выгоды и проигрыши от интернационализации хозяйственной жизни

Основные выгоды от расширения мирохозяйственных связей получают, как правило, наиболее конкурентоспособные звенья хозяйства отдельных стран, в первую очередь ТНК и компании с давнишней экспортной ориентацией. Они оказываются в особенно выигрышном положении: внешнеэкономические операции еще больше усиливают их конкурентоспособность, снижая издержки производства, расширяя рынки, увеличивая прибыль. Соответственно, будучи заинтересованными в дальнейшей глобализации хозяйственной жизни, они подчеркивают прогрессивность модели открытой экономики.

Многие же звенья национального хозяйства — отстающие отрасли и регионы, мелкие и средние местные предприниматели — в результате усиления взаимодействия с мировым хозяйством оказываются в сложном положении. Именно по ним в первую очередь ударяет конкуренция импортной продукции, расширение производственной деятельности иностранных компаний в стране, а также усиление отечественных ТНК. Отсюда эти круги заинтересованы в меньшей открытости национально-хозяйственного комплекса. Их взгляды, как правило, тесно переплетаются с позицией поборников «государственных интересов», подчеркивающих важность сохранения целостности структуры национального хозяйства для проведения независимой политики.

Поэтому для отдельно взятых стран интеграция в мировое хозяйство — это длительный и сложный процесс смены приоритетов экономического развития, видоизменения хозяйственных структур и механизмов регулирования.

Последствия усиления внешнеэкономической ориентации для отдельно взятых стран во многом зависят от их позиций в мировом хозяйстве. Международное разделение труда формировалось во многом державой, обладавшей в определенный исторический момент передовыми производственными возможностями. Как известно, машинное производство превратило Англию в мастерскую мира. Крупносерийное стандартизированное производство на многие десятилетия определило первенствующую роль в мирохозяйственных связях США. Современный научно-технический прогресс дал немалые «козыри» Японии. Остальные страны оказывались в положении подстраивающих внешнеэкономическую ориентацию своего хозяйства под потребности лидера.

Российский вариант интеграции в мировую экономику

Что касается России, то открытие ее экономики, поставившее фирмы страны перед необходимостью соперничать с иностранными конкурентами как на внешнем, так и на внутреннем рынках, не стало импульсом обновления технологий, снижения издержек цен и улучшения качества продукции в масштабах народного хозяйства, изменения структуры хозяйства в пользу имеющих перспективы развития отраслей.

Резкое сокращение внешнеторгового оборота страны в начале 90-х гг.: с 220 млрд долл. в 1990 г. (в том числе на долю РСФСР приходилось 70%) до 97 млрд долл. в 1992 г. привело к заметному ослаблению мирохозяйственных позиций России. Увеличение то-

варооборота в 1992–1997 гг. (139 млрд долл. — в 1997 г.) не смогло изменить геоэкономическую ситуацию для России, в том числе по причине продолжавшегося быстрого расширения международной торговли. Кроме того, под воздействием нарастающих внутренних трудностей, а также крайне неблагоприятной для России конъюнктуры мирового рынка относительно профилирующих товаров отечественного экспорта (энергоносители, цветные и черные металлы, химические продукты и лесоматериалы) впервые в 1998 г. произошел спад внешней торговли (внешнеторговый оборот, без учета неорганизованной торговли, упал до 114,8 млрд долл, т.е. произошло сокращение на 16,9%). Она стала утрачивать роль «локомотива» экономики; ослабилось и ее значение в качестве стабилизирующего фактора производства, материальной основы продвижения рыночных реформ.

В настоящее время внешнеторговый оборот России составляет менее 10% от уровня США, 14% — от уровня Германии, 19% — от уровня Японии и 36% — от уровня Канады. В мировой торговле страна опустилась с 10-го места (1990 г.) на 18-е место (1998 г.), пропустив вперед ряд быстроразвивающихся стран Азии. Доля России в мировой торговле (мировом экспорте) снизилась по сравнению с началом десятилетия более чем в два раза и составляет сейчас около 1,7%. Ее доля в мировом ВВП (в 1990 г. — примерно 5%) снизилась в два с половиной раза.

Резкое уменьшение поставок за рубеж техникоемкой продукции при возрастании экспорта сырьевых товаров подталкивает российскую экономику к утяжелению структуры, повышению доли топливно-энергетического комплекса и снижению доли обрабатывающих (финишных) отраслей машиностроения, химии и нефтехимии, легкой и пищевой промышленности.

Конечно, главная причина этого — продолжающийся уже целое десятилетие экономический спад в России. В то же время слабость отечественных позиций в системе мирохозяйственных отношений заключается не только в незначительности ее доли в мировом экспорте и импорте товаров и услуг и недостаточно эффективном характере обмена (сырья и полуфабрикатов — на готовые изделия, прежде всего машины и оборудование), но и в несравненно меньшей степени интегрированности в международный обмен технологиями, а главное — в миграцию капиталов, особенно в форме прямых иностранных инвестиций. В притоке последних Россия крайне нуждается, ибо инвестиционный кризис является одним из наиболее деструктивных элементов общеэкономического кризиса в стране.

Вместе с тем следует учитывать, что хозяйственное взаимодействие России с мировой экономикой выступило катализатором рыночных преобразований, дав ощутимый импульс развитию инструментов и механизмов, которые были слабы или вообще отсутствовали (например, биржевая торговля, фондовый и валютный рынки), а также адаптации национальной экономики к функционированию в условиях изменяющейся конъюнктуры на основе прямых и обратных связей между спросом и предложением. Это взаимодействие способствовало возникновению и развитию конкуренции, приобщению отечественного бизнеса к современным методам управления и маркетинга, деловой культуре. Вкупе со свободной торговлей внутри страны внешнеэкономическая деятельность стала по существу основным источником накопления капитала и формирования слоя частных предпринимателей.

Однако сопоставление результатов развития внешнеэкономических связей России с общемировыми тенденциями показывает, что страна включается в мировое хозяйство в качестве аутсайдера, поставщика топливно-сырьевых ресурсов и потребителя готовой продукции. Она слабо использует возможности международной экономической интеграции (см. 12.5) и, главное, своих экономических ресурсов. Это не отвечает ни ее долгосрочным экономическим интересам, ни основной цели реформ, в качестве которой объявлено формирование высокотехнологичного, эффективного и конкурентоспособного народного хозяйства, опирающегося на собственный потенциал и использование преимуществ международного разделения труда.

10.2. Национальные конкурентные преимущества и слабости

Для оценки эффективности функционирования национальных экономик как части всемирного хозяйства принципиальное значение имеют качественная и количественная характеристики их конкурентоспособности.

Усиление роли национальной конкурентоспособности

Конкурентоспособность страны (национальная конкурентоспособность) — одно из сложнейших экономических понятий. Имеется множество его определений, но обычно под *конкурентоспособностью* страны понимается способность ее фирм и отраслей

опережать соперника в завоевании и укреплении позиций на зарубежных рынках. Естественно, что национальная конкурентоспособность обусловлена экономическими, социальными, политическими и другими факторами в самой стране.

Вопросы национальной конкурентоспособности вызывают повышенный интерес за рубежом со стороны деловых, научных, политических кругов и государственных органов. Конкурентоспособность является объектом масштабных научных и экономических исследований, темой продолжительных дискуссий, официальных обсуждений в правительственных и законодательных органах, как это имело место, например, в США в 80-е гг., где в результате был принят (в 1988 г.) специальный Комплексный закон о конкурентоспособности и торговле. Во многих странах созданы советы и другие национальные организации по вопросам конкурентоспособности (США, Франция, Япония и др.).

Национальную конкурентоспособность определяют на основе изучения конкурентных преимуществ и слабостей той или иной страны. Среди их показателей наиболее часто в международной и российской практике используются следующие:

- объем ВВП, выражающий емкость отечественного рынка и потенциал конкурентоспособности национальной экономики;
- доля расходов на конечное потребление в структуре ВВП и валовых накоплений в конечном потреблении;
- отношение (доля) экспортно-импортного сальдо к сумме внешнеторгового оборота страны (характеризует динамику потенциала конкурентоспособности национальной экономики);
- соотношение средних индексов цен на экспортируемые и импортируемые страной товары и услуги (характеризует рост или снижение конкурентоспособности национальной экономики);
- степень «скованности» страны в разработке и осуществлении конкурентной стратегии. Ее характеризуют отношение величины задолженности государств к ВВП; разница между долгами страны по наступившим платежам и претензиям к дебиторам по их долгам данной стране;
- прирост золотовалютных резервов страны;
- структура ВВП страны, особенно доля, создаваемая перерабатывающими отраслями промышленности.

С 1986 г. под эгидой Всемирного экономического форума (ВЭФ) стали публиковаться обстоятельные доклады о сравнительной конкурентоспособности ведущих стран мира, а позднее —

разработки Всемирного банка и Международного института совершенствования методов управления.

Национальная конкурентоспособность определяется ВЭФ на основе многофакторных моделей, в которых 381 показатель сводится в восемь агрегированных групп: внутренний экономический потенциал; внешнеэкономические связи; государственное регулирование; финансово-кредитная система; инфраструктура; система управления; научно-технический потенциал; трудовые ресурсы.

Экономические показатели по каждой стране, которые составляют около 70% всей совокупности данных, дополняются оценками аналитиков, опросами руководителей крупных корпораций и авторитетных экспертов, т.е. осуществляется синтезация количественных и качественных характеристик национальной конкурентоспособности.

Страны (около 50) ранжируются по количеству баллов, сумма которых позволяет составить представление не только об уровне развития производительных сил, но и о гибкости хозяйственной системы в соответствии с изменениями в мировой экономике.

В 1987–1993 гг. список возглавляла Япония, но уже в 1994 г. в связи с кризисными явлениями в отдельных странах, стремительным ростом курса иены по отношению к американскому доллару она опустилась на 3-е место. Россия впервые оценивалась в 1995 г. и заняла в этом рейтинге последнее (48-е место).

Отметим также, что расчеты конкурентоспособности национальной экономики в международной практике стали повседневной реальностью, и внимание к ним мирового сообщества не только не падает, но и растет.

Накопленный опыт показывает (эти подходы последовательно обосновываются в широко известном исследовании М. Портера «Международная конкуренция»), что конкурентоспособность национальной экономики, ее составных частей — величина весьма неустойчивая. Поддержание заданного уровня конкурентоспособности требует не просто постоянных и огромных усилий, а продуманных целенаправленных действий стратегического характера, в которых особенно велика роль государства. Одно из главных стратегических направлений его деятельности (равно как и непосредственных производителей) — создание конкурентных преимуществ над соперниками.

Теория конкурентных преимуществ, в наиболее полном виде сформулированная М. Портером, исходит из того, что любая из

стран с примерно одинаковым уровнем экономического развития имеет определенный, обычно только ей присущий набор конкурентных преимуществ. К ним, например, могут относиться более высокие уровни производительности труда, квалификации производственного, технического, коммерческого персонала тех или иных отраслей, производств, групп или отдельных предприятий, качества и технико-экономических показателей производства изделий, управленческого мастерства и др.

Факторы конкурентоспособности национальной экономики

Центральное место в концепции М. Портера занимает идея «национального ромба», раскрывающего четыре главных свойства («детерминанты») экономики, формирующих конкурентную макросферу, в которой действуют фирмы изучаемой страны (рис. 10.1).

«Национальный ромб» выявляет систему детерминантов, которые, находясь во взаимодействии, создают благоприятную или неблагоприятную среду для реализации возможных конкурентных преимуществ страны.

Определим эти детерминанты.

Параметры факторов (факторов производства) представляют собой материальные (вещественные) и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного

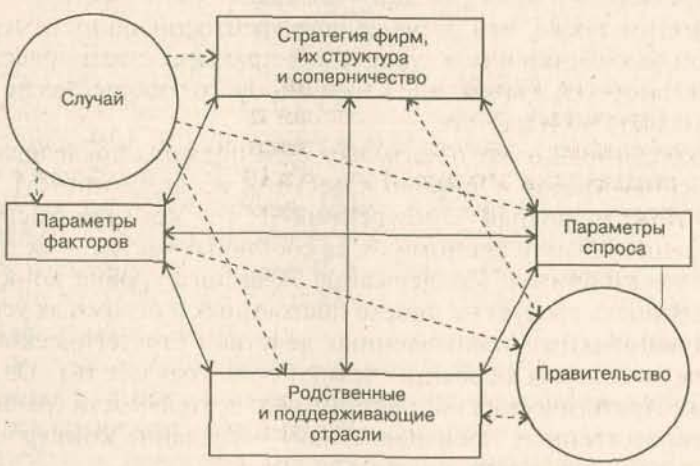

Рис. 10.1. Детерминанты конкурентного преимущества страны («национальный ромб»)

преимущества страны в целом и ее ведущих экспортоориентированных отраслей.

В обеспечении национального конкурентного преимущества немаловажную роль играет также стратегия фирм, их структура и соперничество между ними. Если конкурентная среда или соперничество между фирмами отсутствуют, если стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях соперничества, то у таких фирм на внешнем рынке конкурентного преимущества обычно не возникает.

Параметры спроса — это, прежде всего, емкость спроса, динамика его развития, дифференциация по видам продукта, требовательность покупателей к качеству товаров и услуг. Именно на внутреннем рынке в условиях развитого спроса получают апробацию новые изделия до выхода их на мировой рынок.

Далее, наличие в национальной экономике высокоразвитых родственных и поддерживающих отраслей, обеспечивающих фирмы в экспортоориентированных отраслях необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями и другими материальными средствами и информацией, является необходимым условием создания и поддержания конкурентных преимуществ в мировой экономике для фирм соответствующих отраслей.

В общую систему детерминантов конкурентных преимуществ М. Портер включает и роль случайных событий, которые могут либо усилить, либо ослабить сложившиеся конкурентные преимущества страны. К наиболее важным событиям такого рода можно отнести новые изобретения, крупные технологические сдвиги (прорывы), резкие изменения цен на ресурсы (например, «нефтяной шок»), значительные изменения на мировых финансовых рынках (как это имело место в 1997–1998 гг.) или в валютных курсах (изменение курса российского рубля после 17 августа 1998 г.), всплески мирового или местного спроса, политические решения правительств, войны и другие непредвиденные обстоятельства.

Наконец, роль правительства в формировании национальных конкурентных преимуществ состоит в оказании значительного влияния на все основные детерминанты «национального ромба». Причем это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. На параметры факторов производства и спроса правительство воздействует своей экономической политикой, включая, естественно, внешнеэкономическую (см. 10.3).

В частности, правительство во многих странах оказывает содействие развитию родственных и сопряженных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортоориентированными отраслями.

Естественно, кроме подходов М. Портера к факторам конкурентоспособности национальной экономики, в отечественных и зарубежных исследованиях получили распространение и другие взгляды. Так, представляет достаточный интерес следующая четырехфакторная модель: наделенность ресурсами, в первую очередь людскими; технологии и инвестиции; капитал; внешнеэкономический фактор. Причем за последние 15–20 лет произошли существенные сдвиги в соотношении и значимости приведенных факторов.

Природные ресурсы по-прежнему остаются одним из важнейших факторов развития экономики страны, во многом определяющим ее место в мировом хозяйстве. Вместе с тем по ряду причин меняется значимость этого фактора. И дело не только в том, что научно-технический прогресс стремительно преобразует топливно-сырьевую базу производства, вводит в оборот заменители, синтетические материалы и т.п. Опыт ряда развитых стран (Японии, Италии, Великобритании, Швейцарии, Германии) доказывает, что отсутствие значительных природных ресурсов не является непреодолимой преградой для их экономического развития, достижения высокого уровня международной конкурентоспособности. Наоборот, наделенность значительными природными ресурсами может иметь и отрицательное последствие, порождая «облегченные» формы интеграции во всемирное хозяйство, сдерживая мобилизацию других ресурсов, которые в современных условиях могут оказаться, пожалуй, более важными и перспективными (человеческий фактор, инновационная деятельность, интенсификация производства и др.). Пример СССР, а ныне России, ряда других стран это наглядно подтверждает.

Напротив, повысилась роль трудовых ресурсов в поддержании национальных конкурентных преимуществ. Причем этот факт находит отражение и в теории, и на практике. До недавнего времени как зарубежные, так и отечественные исследователи основное внимание уделяли проблеме относительной дороговизны или дешевизны рабочей силы, считая, что страна с наиболее дешевой рабочей силой оказывается в более выгодном положении. В современных условиях, в первую очередь научно-технического прогресса, все большее внимание уделяется человеческому фактору, уровню квалификации, дисциплинированности,

наличию инновационного потенциала. Следовательно, предпочтение все чаще отдается более квалифицированным, пусть даже и более дорогостоящим трудовым ресурсам.

В относительном снижении роли природных ресурсов и повышении значимости человеческих ресурсов решающую роль сыграл «технологический компонент» системы факторов воздействия на конкурентоспособность. Именно этот компонент ломает традиционные представления (и теоретические, и практические) о характере, источниках и факторах воздействия на конкурентоспособность, равно как и о «сравнительных преимуществах» национальной экономики в свете классических теорий внешней торговли.

В последние два десятилетия произошло существенное изменение характера и степени воздействия валютного фактора на национальные конкурентные преимущества и слабости. До недавнего времени непреложной истиной было следующее: снижение курса национальной валюты непременно способствует расширению экспорта и тормозит импорт, а повышение курса валюты действует в противоположном направлении. Сейчас уже можно говорить об утрате этой однозначной и прямолинейной зависимости. На протяжении 80-х гг., да и в первой половине 90-х гг. курс германской марки и японской иены по отношению к доллару США и многим другим валютам устойчиво повышался, но это, в противоположность традиционным ожиданиям, не привело к свертыванию экспортной активности и сокращению импорта этих двух ведущих стран мировой экономики, хотя и вызвало у них определенные проблемы. Положительный внешнеторговый баланс Германии и Японии за этот период значительно вырос, причем не за счет стагнации национальной экономики или сокращения импорта.

Важное место среди факторов, определяющих положение страны во всемирном хозяйстве, издавна занимали внутренний и мировой рынки. Однако за последние два-три десятилетия между ними произошла заметная передвижка в пользу последнего, который все более значимо определяет условия и остроту конкуренции на национальных рынках, выравнивает ее на все более высоком уровне. Межстрановой рынок определяет некий «среднемировой» уровень конкурентоспособности, к которому должны стремиться национальные экономики и товаропроизводители, а по возможности и превзойти его. Все более важным становится такой аспект проблемы внутреннего рынка, как соот-

ветствие его структуры, ценовых пропорций, организационных форм параметрам мирового рынка и мирового хозяйства.

С учетом этого основой устойчивости и динамичного развития национальной экономики является диверсификация экспорта. Мирохозяйственное положение страны тем более прочно, чем большее количество различных видов продукции она вывозит, чем в большее число международных воспроизводственных цепочек она включена. Специализация и диверсификация не противоречат друг другу, поскольку в мирохозяйственном масштабе на смену межотраслевой специализации идет внутриотраслевая (соответственно понижается роль в мировой экономике тех стран, которые не сумели включиться в международное разделение труда на новом уровне). Следовательно, внутри различных отраслей необходимо нащупывать «точки роста», которые способны в перспективе заполнить важные ниши на мировом рынке.

Кроме того, при анализе и оценке конкурентоспособности особое внимание уделяется таким характеристикам, как гибкость и маневренность, способность национальных экономик быстро и адекватно реагировать на неожиданные изменения в мировой экономике и на мировом рынке, «гасить» так называемые внешние шоки (ресурсные, валютные и др.), выявлять и использовать открывающиеся в мировом хозяйстве возможности, создавать новые плацдармы для укрепления своих позиций на внешних рынках. По утверждениям западных экономистов, приспособляемость современных национальных хозяйств приобретает такое же значение, как промышленная и финансовая мощь.

Конкурентные слабости и преимущества России

Осуществляемые в России меры по реализации экономической реформы пока еще не способствуют повышению национальной конкурентоспособности. Более того, российские товаропроизводители стремительно сдают иностранным конкурентам свои позиции даже на внутреннем рынке. Так, если в 1991 г. ресурсы розничного товарооборота России формировались на 86% за счет внутреннего производства, то в 1997–1998 гг. — лишь на 46%. Поэтому проблема конкурентоспособности сегодня остро стоит не только в области экспорта, но и в аспекте возвращения утерянных позиций на внутреннем рынке.

На современном этапе Россия добивается положительных результатов на мировом рынке за счет низкой цены факторов производства, что является первой стадией развития национальной конкурентоспособности (в соответствии с четырьмя стадиями конкурентоспособности национальной экономики по М. Портеру — конкуренция на основе факторов производства, конкуренция на основе инвестиций, конкуренция на основе нововведений, конкуренция на основе богатства). Хотя это и свидетельствует о большом потенциале экономики страны, однако не может стать основой для достижения прочных позиций в системе мирохозяйственных связей, поскольку Россия не может позволить себе политику ценовой конкуренции, прежде всего в силу активного противодействия этому ее партнеров на мировом рынке.

В последние годы целый ряд экономистов подвергают критике структуру российского экспорта, сырьевая направленность которого еще более усиливается. В настоящее время около половины объема отечественного экспорта составляют минеральное топливо, драгоценные металлы и камни. В известном смысле Россия следует по пути наименьшего сопротивления (поскольку требуется только добыча газа, нефти, железной руды и т.п.). Однако, как свидетельствует зарубежный опыт, экономика страны, ориентирующаяся на производственные циклы малой степени переработки, не может добиться существенных успехов на мировом рынке. Между тем во внешнеэкономических связях России ныне намечаются тенденции, противоположные мировому опыту. Во-первых, повышается энергоемкость российской экономики (по оценке специалистов, к 2010 г. потребление, например, природного газа в России возрастет на 100 млрд м^3); во-вторых, увеличивается доля экспортной реализации продукции нефте- и газодобычи.

И это только два наиболее очевидных примера негативных тенденций.

Таким образом, наблюдается ориентация экономики на отрасли, способные в силу ряда факторов выдерживать ценовую конкуренцию. Хотя в отдельных отраслях российской экономики пока еще сохраняется довольно невысокий уровень материальных затрат, это не может стать прочной основой для сохранения конкурентоспособности. Более того, в целом прослеживается очевидная тенденция уменьшения ценового разрыва между российскими и мировыми ценами, что может привести к полной потере ряда сегментов рынка.

Подобная специализация закрывает дорогу к интеграции в мировое хозяйство на современном технологическом уровне. Более

того, она делает национальную экономику крайне чувствительной к колебаниям цен на сырьевых рынках, о чем убедительно свидетельствует опыт 1998–1999 гг. Наконец, однобокое развитие обостряет противоречия между предприятиями, производственными комплексами, социальными группами, регионами, связанными и не связанными непосредственно с производством и экспортом соответствующей продукции.

Среди конкурентных слабостей России следует отметить и своеобразную «утечку» конкурентоспособности. Поскольку спросом на внешних рынках пользуется в первую очередь продукция энергетиков, металлургов и исследовательских центров, в нынешних условиях зарубежные поставщики могут обеспечить эти отрасли всем необходимым оборудованием на неизмеримо более высоком уровне, чем отечественные. Поэтому, если экспортная выручка позволяет, предпочтение отдается зарубежному оборудованию (в противном случае имеют место попытки получить такое оборудование в качестве вклада в уставные фонды совместных предприятий). В результате складываются экономические анклавы, «завязанные» на внешний мир. Тем самым российская экономика может стать донором экономики других государств, повышая ее конкурентоспособность.

В принципе в конкурентной борьбе выигрывают те страны, где внутренний спрос ориентирован прежде всего (или сначала) на продукцию отечественных, а не зарубежных фирм. В российской же экономике ныне наблюдаются прямо противоположные тенденции. Так, с одной стороны, российские предприятия прежде всего стремятся выйти на мировой рынок с конкурентоспособной продукцией. Тем самым они могут приумножить свой капитал, а страна — совокупный экономический потенциал. С другой стороны, можно было бы существенно увеличить реализацию продукции на внутреннем рынке, что особенно важно для современной России. Однако неплатежи и финансовые аномалии подталкивают российских производителей к работе на экспорт даже на сравнительно невыгодных условиях. Такой путь ведет к подрыву национальной экономики и снижению ее конкурентоспособности.

Глубокий кризис российской экономики ведет к потере конкурентоспособности как в целом, так и на отдельных товарных рынках. Например, во второй половине 90-х гг. издержки производства в промышленности России остаются в 2,0–2,8 раза выше, чем в промышленно развитых странах (США, Японии, Великобритании, Германии, Италии, Франции).

Важно также отметить, что во всех развитых государствах существует несколько мощных общенациональных компаний, всемерно поддерживаемых государством; они служат своеобразным «тараном», пробивающим своей конечной продукцией бреши на мировой рынок. Утверждаясь на нем, они содействуют выходу на международную арену другим национальным компаниям (как правило, на Западе отношение к последним — стимулирующее: им предоставляется система льгот и привилегий, в том числе финансовых). Динамика производства и логика глобального рынка в условиях мирового научно-технического прогресса свидетельствует, что только через создание трансрегиональных или транснациональных корпораций можно стать полноправным участником международного разделения труда.

10.3. Государственное регулирование взаимодействия национальной экономики с мировым хозяйством (государственная внешнеэкономическая политика)

Как было показано выше, взаимодействие национального хозяйства с мировым является одной из наиболее сложных сфер экономики любой страны. Отсюда вытекает традиционно большое государственное вмешательство в эту сферу — активное государственное регулирование внешнеэкономических связей. Оно основывается на государственной внешнеэкономической политике.

Задачи и принципы государственной внешнеэкономической политики

Внешнеэкономическая политика — это целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими внешнеэкономической политики являются внешнеторговая политика (включающая экспортную и импортную политику), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютная политика. Кроме того, внешнеэкономическая политика решает и задачи географической сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами, что связано с обеспечением экономической безопасности страны.

Существующий ныне у большинства государств обширный арсенал инструментов внешнеэкономической политики позволяет им оказывать активное влияние как на формирование структуры и направлений развития собственных мирохозяйственных связей, так и на эти связи и внешнеэкономическую политику других стран. Этот арсенал инструментов внешнеэкономической политики можно определить как торгово-политический механизм.

Следовательно, внешнеэкономическая политика осуществляется с помощью широкого набора мер, число которых постоянно растет. Это объясняется прежде всего тем, что с расширением внешнеэкономических связей требуются все новые инструменты оптимизации участия страны в международном разделении труда, ограждения национальной экономики от влияния негативных явлений в мировом хозяйстве (циклических спадов, чрезмерных колебаний валютных курсов, недобросовестной конкуренции и т.д.), а также содействия укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке.

Отсюда вполне очевидна ложность той альтернативы, которая нередко выдвигается при рассмотрении того, как государству реагировать на усиление иностранной конкуренции в условиях открытой экономики: защищать национальные производства от иностранной конкуренции или позволить ей произвести естественный отбор среди предприятий, оставив лишь самые лучшие. Защищать национальное производство следует постольку, поскольку, во-первых, необходимо сохранить или вновь создать основные структурообразующие предприятия и отрасли, без которых невозможно иметь единый эффективный хозяйственный организм, и, во-вторых, это способствует улучшению структуры экономики, сосредоточению экономических ресурсов на перспективных направлениях развития, удешевлению потребления некоторых важных товаров (производственного и личного назначения), ответному открытию зарубежных рынков для отечественных товаров.

Для мировой практики характерны более высокие барьеры на пути импорта готовой продукции по сравнению с сырьем и полуфабрикатами. Вместе с тем импорт готовой продукции осуществляется свободно, когда ее производство в стране находится на мировом уровне конкурентоспособности (автомобили в США до 60-х гг.) или развитие этого производства не имеет существенного значения для национальной экономики (видеомагнитофоны в США в настоящее время).

Международный опыт государственного регулирования внешнеэкономических связей

Интенсивность государственного внешнеэкономического регулирования в конкретных национальных условиях различна. В странах, проводящих традиционно либеральную экономическую политику, государство воздействует на рынок преимущественно с помощью таможенного тарифа (США) или государственных программ развития хозяйственной структуры (Германия). В других странах осуществляются программы активного воздействия на хозяйственную структуру с целью ее приспособления к требованиям мировой экономики, в том числе путем поддержки производств, способных удовлетворять высокие требования современного мирового рынка (Япония, Франция, Италия). Для этого используется комплекс различных средств экономической политики — от поощрения инвестиций в определенные сектора экономики и манипулирования ставками таможенного тарифа для создания наиболее благоприятных условий развития соответствующих производств до продвижения их продукции за рубеж с помощью кредитования и страхования экспортных сделок, экономической дипломатии.

Вместе с тем и в странах со сравнительно либеральной экономической политикой на экспортные цели направляются огромные финансовые ресурсы. Например, в США на поддержку экспорта и содействие его развитию ежегодно расходуется около 20 млрд долл. (из них 3 млрд долл. — из государственного бюджета). При этом бюджетные средства в очень большой части (40% ассигнований) расходуются напрямую, т.е. на дотационную поддержку экспортеров.

Средства, разумно вложенные в стимулирование экспорта, окупаются многократно быстрее, чем во многих отраслях, ориентированных преимущественно на внутренний рынок. Так, благодаря государственной политике содействия экспорту на рубеже 80–90-х гг. США сумели вернуть и усилить свое лидерство в мировой экономике, значительно увеличить поставки высокотехнологичной продукции (в том числе электроники — в 2,5 раза), резко (почти в 2 раза) сократить отрицательное сальдо торгового баланса.

К такой же политике прибегали и страны, находившиеся на недостаточно высоком уровне экономического развития и стремившиеся его повысить, например новые индустриальные. Так, Малайзия, благодаря целенаправленным усилиям государства

превратилась из страны, ввозящей сырье, в крупного мирового экспортера готовых, в том числе машинотехнических, изделий. Суммарный экспорт страны вырос с 1 млрд долл. в 1960 г. до более 60 млрд долл. во второй половине 90-х гг., а доля в нем продукции обрабатывающей промышленности увеличилась в 10 раз — до 78%.

Конечной целью подобного курса является занятие страной более выгодного места в системе международного разделения труда и соответственно повышение технологического уровня ее экономики и жизненного уровня населения. Положение, в котором находится сегодня Россия, свидетельствует в пользу проведения именно такой политики.

Российская модель государственного регулирования внешнеэкономических связей

Как показывает накопленный опыт, проводившаяся в годы реформ внешнеэкономическая политика в той или иной мере учитывала особенности стартового рубежа, от которого Россия начала продвижение к интеграции в мировое хозяйство. В 90-е гг. сделаны заметные шаги на пути преодоления последствий экономической замкнутости, в том числе порожденных ею препятствий к более эффективному взаимодействию с мировой экономикой.

Вместе с тем внешнеэкономическая политика в основном строилась в расчете на то, что создание в России рыночных институтов повернет к ней западный капитал, его товарные ресурсы, технологии и опыт управления и это позволит стране совершить рывок в экономическом развитии. Но расчеты не оправдались.

Важнейшим направлением внешнеэкономической политики была избрана либерализация внешнеэкономической деятельности, призванная дать простор действию рыночных сил и механизмов в этой среде. Содержанием процесса либерализации стало формирование системы государственного регулирования внешнеторговых и валютных потоков. Базируясь на общепринятых методах, эта система должна была, с одной стороны, позволить экономическим субъектам свободно осуществлять внешнеэкономические операции, а с другой — дать государству возможность контролировать осуществление экспортно-импортных и валютных операций с тем, чтобы они не наносили ущерба национальным интересам.

В качестве важнейших инструментов такого механизма ныне законодательно закреплены импортный таможенный тариф и

внутренние налоги на импортные товары, нетарифные методы регулирования вывоза и ввоза (квоты и лицензии, применяемые в ограниченных масштабах в основном по соображениям национальной безопасности), технические барьеры в торговле (технические стандарты, санитарные, экологические и другие требования), меры поддержки экспорта, единый курс национальной валюты при расчетах по экспортно-импортным операциям, режим функционирования в стране иностранного капитала, таможенный и валютный контроль.

Принципиально изменилась организация внешнеэкономической деятельности. Ее сфера перестала быть государственной монополией. Теперь эту деятельность без специальной регистрации осуществляют более 450 тыс. предприятий и организаций различных форм собственности. Они, как это и должно быть в рыночной экономике, свободно выбирают рынки и партнеров по сделкам и самостоятельно отвечают за результаты операций.

Как свидетельствует мировой опыт, проведение государственной внешнеэкономической политики, направленной на создание благоприятных условий для поддержания и сохранения конкурентных преимуществ отечественной экономики, не гарантирует ее выход на передовые позиции в мировом хозяйстве. На рынке в конкурентной борьбе сталкиваются не страны в целом (и на это обращает особое внимание М. Портер), а конкретные предприятия и фирмы. И именно выбор ими наиболее оптимальных стратегий развития, методов управления и организации маркетинга, взаимодействия с клиентами и т.д. во многом предопределяет успех (неуспех) в состязании с конкурентами.

Поэтому более эффективное включение России в систему мирохозяйственных связей возможно при условии ориентации государственного регулирования (как внешнеэкономического, так и общеэкономического) на изменение структуры и повышение конкурентоспособности отечественного производства, концентрации усилий в управлении предприятиями на выпуске продукции, которая была бы сопоставима с зарубежными аналогами по качеству, ценам и издержкам производства.

Современное положение российской экономики в мировом хозяйстве, накопленные нерешенные проблемы, о которых говорилось выше, актуализируют задачу внесения необходимых коррективов во внешнеэкономическую политику страны, существенно усиливая те ее направления, которым до последнего времени не уделялось должного внимания. Постановка новых акцентов

неизбежна: задачи начального этапа открытия отечественной экономики в основном решены, однако внешнеэкономические связи, как уже отмечалось, не оказывают на народное хозяйство того преобразующего позитивного воздействия, которое ожидалось.

В сложившихся условиях крайне необходимым представляется создание системы государственной поддержки и стимулирования экспорта, которая бы способствовала развитию экспортного потенциала и обеспечивала прогрессивные сдвиги в структуре вывоза за рубеж за счет повышения доли продукции с высокой степенью обработки. С учетом накопленного международного опыта элементами данной системы призваны стать: гарантии под привлекаемые экспортерами кредитные ресурсы, гарантирование и страхование экспортных кредитов, долевое участие государства в реализации перспективных инвестиционных экспортоориентированных проектов, налоговое поощрение экспорта, оказание экспортерам информационных, маркетинговых и консультационных услуг через общенациональную государственную сеть таких услуг, содействие участию российских производителей в международных выставках и ярмарках, продвижение отечественной продукции на внешние рынки с помощью экономической дипломатии.

Опыт зарубежных стран показывает также, что в период модернизации экономики и становления конкурентоспособных отраслей и секторов не обойтись без усиления защитных мер и поддержки национальных производителей. Вполне понятно, что защита и поддержка не могут быть тотальными, препятствующими «выбраковке» неэффективных производств, полной либо частичной замене импортом отдельных видов отечественной продукции. Они не могут быть также сколь угодно долгими, их осуществление должно происходить в течение относительно ограниченных периодов, необходимых для того, чтобы защищаемые производства «встали на ноги». При этом степень защиты должна постепенно снижаться.

Для обеспечения защиты и поддержки национального производства целесообразно использовать весь спектр инструментов, распространенных в мировой практике и предусмотренных российским законодательством: импортный тариф и налогообложение импортных товаров, антидемпинговые и компенсационные пошлины, квотирование и лицензирование ввоза и вывоза, технические барьеры в торговле, валютные ограничения и т.д.

В целом процесс оптимизации российской модели государственного регулирования внешнеэкономических связей предполагает:

- открытие внутреннего рынка для иностранной конкуренции в сочетании с гибкой защитой отечественных производителей;
- обеспечение правовых и экономических гарантий хозяйственного функционирования и защиты иностранного капитала;
- ориентацию технической, промышленной и социальной политики на мировые стандарты и тенденции их развития;
- сближение отечественного хозяйственного права с международным;
- применение общепринятого в мировой практике арсенала средств и методов регулирования внешнеэкономических связей, комбинируемых в зависимости от ситуации в национальной экономике;
- обеспечение участия России во всех важнейших международных экономических организациях;
- поддержку отечественных экспортеров на внешних рынках.

Выводы

1. На исходе XX в. национальные экономики и мировое хозяйство тесно и глубоко переплелись и взаимодополняют друг друга. В результате почти все национальные экономики становятся все более открытыми.

2. Национальная экономика является открытой, если государство не может реализовывать свою макроэкономическую политику, основываясь на предположении, что оно действует в закрытой народнохозяйственной системе. Иными словами, необходимым условием открытости какой-либо экономики является наличие сильных внешнеэкономических ограничений.

3. Для отдельно взятых стран интеграция в мировое хозяйство — это длительный и сложный процесс смены приоритетов экономического развития, видоизменения хозяйственных структур и механизмов регулирования.

4. Конкурентоспособность страны (национальная конкурентоспособность) — одно из сложнейших экономических понятий. Имеется множество его определений, но обычно под конкурентоспособностью страны понимается способность ее фирм и отраслей опережать соперника в завоевании и укреплении позиций на зарубежных рынках. Естественно, что национальная конкурентоспособность обусловлена экономическими, социальными, политическими и другими факторами в стране.

5. Осуществляемые в России в ходе экономической реформы меры пока еще не способствуют повышению национальной конкурентоспособности. Более того, российские товаропроизводители заметно сдают свои позиции даже на внутреннем рынке. Поэтому для страны проблема конкурентоспособности остро стоит не только в области экспорта, но и в аспекте отвоевания утерянных позиций на внутреннем рынке.

6. В принципе, в конкурентной борьбе выигрывают те страны, в которых внутренний спрос ориентирован прежде всего (или сначала) на продукцию отечественных, а не зарубежных фирм. В российской же экономике наблюдаются прямо противоположные тенденции.

7. Взаимодействие национального хозяйства с мировым — это одна из наиболее сложных сфер экономики любой страны. Отсюда вытекает традиционно большое государственное вмешательство в эту сферу — активное государственное регулирование внешнеэкономических связей. Оно основывается на государственной внешнеэкономической политике.

8. Внешнеэкономическая политика — это целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими внешнеэкономической политики являются внешнеторговая политика (включая экспортную и импортную), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютная политика.

9. Современное положение российской экономики в мировом хозяйстве, накопленные нерешенные проблемы актуализируют задачу внесения необходимых корректив во внешнеэкономическую политику, существенно усиливая те ее направления, которым до последнего времени не уделялось должного внимания. Речь идет прежде всего об открытии внутреннего рынка для иностранной конкуренции в сочетании с гибкой защитой отечественных производителей, а также о поддержке экспортеров на внешних рынках.

Термины и понятия

«Открытая экономика»
Теория «открытой экономики»
Протекционизм
Импортозамещающая индустриализация
Конкурентоспособность страны (национальная конкурентоспособность)
«Национальный ромб» (в теории национальных конкурентных преимуществ М. Портера)
Внешнеэкономическая политика

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте понятие «открытая экономика».
2. В чем заключаются взгляды сторонников радикальной концепции «открытой экономики»? Назовите их основных представителей и критиков данной теории.
3. Определите сущность концепции «справедливой торговли».
4. Как воздействуют внешние факторы на национальную экономику?
5. Определите основные выгоды и проигрыши национальной экономики от интернационализации хозяйственной жизни.
6. Дайте характеристику российского варианта интеграции в мировую экономику.
7. Что понимается под конкурентоспособностью страны (национальной конкурентоспособностью)?
8. Назовите и охарактеризуйте основные показатели национальных конкурентных преимуществ и слабостей.
9. В чем заключается сущность «национального ромба» в теории национальных конкурентных преимуществ М. Портера?
10. Какие факторы конкурентоспособности национальной экономики имеют в современных условиях решающее значение?
11. Оцените конкурентные слабости и преимущества России.
12. В чем заключается сущность внешнеэкономической политики и каковы ее основные составляющие?
13. Определите задачи и принципы государственной внешнеэкономической политики.
14. Чем характеризуется современная модель государственного регулирования внешнеэкономических связей России?
15. Что нового следует внести в отечественную систему внешнеэкономического регулирования для оптимального включения России в мирохозяйственные связи?

Глава 11. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве

Для современной мировой экономики характерен стремительно идущий процесс транснационализации. В этом процессе основной движущей силой выступают *транснациональные корпорации* (ТНК). Они представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю родительской компании — резидента другой страны — обычно приходится более 10% акций или их эквивалента.

На рубеже XX–XXI вв. наблюдается беспрецедентный размах внешнеэкономической деятельности (международных экономических операций), в которой ТНК являются торговцами (коммерсантами), инвесторами, распространителями современных технологий и стимуляторами международной трудовой миграции. Они во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также международное движение капитала и передачи технологии (знаний). ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающем все более широкое распространение процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран.

Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства. К концу 90-х гг. международное производство товаров и услуг достигло 7% мирового ВВП.

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» — трем экономическим центрам нашей планеты: США, ЕС и Японии. В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке транснациональные корпорации новых индустриальных стран. Отраслевая структура ТНК диверсифицирована: 60% международных компаний заняты в сфере производства (они специализируются прежде всего на

электронике, автомобилестроении, химической и фармацевтической промышленности), 37% — в сфере услуг и 3% — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

11.1. Причины высокой эффективности деятельности ТНК

Теоретические концепции ТНК

Современные концепции ТНК базируются на теории фирмы как предприятия для организации производства и сбыта товаров и услуг. Большинство международнык компаний начинало свою деятельность с обслуживания национальных рынков. Затем, используя сравнительные преимущества страны базирования и конкурентные преимущества своей компании, они расширяли масштабы своего функционирования на международных рынках, вывозя продукцию за границу или осуществляя зарубежные инвестиции с целью организации производства в принимающих странах.

Отмечая главную особенность ТНК — наличие зарубежных филиалов по производству и сбыту товаров и услуг на основе прямых инвестиций, исследователи транснациональных корпораций разработали ряд моделей прямых иностранных инвестиций.

Американский экономист Дж. Гэлбрейт обосновал происхождение ТНК технологическими причинами. По его мнению, организация зарубежных филиалов международных компаний во многом обусловлена необходимостью сбыта и технического обслуживания за рубежом сложной современной продукции, требующей товаро- и услугопроводящей системы (сети) предприятий в принимающих странах. Такая стратегия позволяет ТНК увеличить свою долю на мировом рынке.

Модель монополистических (уникальных) преимуществ была разработана американцем С. Хаймером, в последующем ее развили Ч.П. Киндлебергер и др. В соответствии с теорией монополистических преимуществ иностранному инвестору необходимы преимущества перед местными фирмами принимающей страны, которые хорошо знают «правила игры» на своем рынке, обладают обширными связями с местной администрацией и не несут больших транзакционных расходов, т.е. расходов по сделкам по сравнению с иностранным инвестором. Монополистические преимущества для иностранной фирмы могут возникать за счет использования оригинальной продукции, кото-

рую не выпускают местные фирмы; наличия совершенной технологии; «эффекта масштаба», дающего возможность получать большую массу прибыли; благоприятного для иностранных инвесторов государственного регулирования в принимающей стране и др.

Модель жизненного цикла продукта разработана американским экономистом Р. Верноном на базе теории роста фирмы. По этой модели любой продукт проходит четыре стадии цикла жизни: I — внедрение на рынок, II — рост продаж, III — насыщение рынка, IV — спад продаж. Выходом из положения при спаде продаж на внутреннем рынке служит экспорт или налаживание производства за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. При этом на стадиях роста и насыщения рынка издержки производства и сбыта обычно сокращаются, что позволяет снизить цену продукта и, следовательно, повысить возможности расширения экспорта и увеличения объема выпуска продукции за рубежом.

В большинстве ТНК представляют собой крупные предприятия олигопольного или монопольного типа с диверсифицированной, горизонтальной или вертикальной интеграцией производства, они контролируют изготовление и сбыт продукции и предоставление услуг как в стране базирования, так и вне ее пределов. Используя идею Р. Коуза о том, что внутри большой корпорации между ее подразделениями действует особый регулируемый руководством корпорации внутренний рынок, английские экономисты П. Бакли, М. Кэссон, Дж. Макманус и др. создали модель интернализации, в соответствии с которой значительная часть международных экономических операций является фактически внутрифирменными операциями между подразделениями больших хозяйственных комплексов. Все элементы интернациональной структуры корпорации функционируют как единый, согласованный механизм в соответствии с глобальной стратегией головной компании, направленной на достижение главной цели деятельности ТНК — получение прибыли от функционирования комплекса предприятий в целом, а не каждого из его звеньев.

О масштабности замкнутого внутрифирменного рынка международных компаний свидетельствуют такие данные: примерно 1/3 мировой торговли товарами и услугами приходится на сделки между родительскими компаниями и их зарубежными филиалами и между самими филиалами, а около 70% платежей на мировом рынке обмена технологиями в конце 90-х гг. осуществлялись между головными компаниями и их зарубежными филиалами (рис. 11.1).

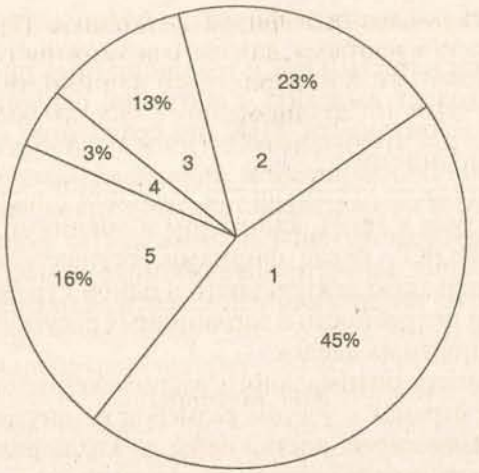

Рис. 11.1. Источники финансирования зарубежных филиалов американских корпораций
1 — физические и юридические лица в принимающих странах (45%); 2 — физические и юридические лица из третьих стран (23%); 3 — головные компании (13%); 4 — физические и юридические лица в США (3%); 5 — самофинансирование за счет рефинансирования и прочие источники (16%)

Источник: World Investment Report 1997. Transnational Corporations. Market Structure and Competition Policy. P. 270.

Многие из вышеописанных моделей характеризуются однобокостью и узостью взгляда на камплексную проблему транснациональных корпораций. Английский экономист Дж. Даннинг разработал эклектическую модель, вобравшую в себя из других моделей то, что прошло проверку реальной практикой. Согласно этой модели фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом при условии совпадения трех предпосылок: 1) наличие конкурентных (монополистических) преимуществ по сравнению с другими фирмами в принимающей стране (специфические преимущества собственника); 2) условия в принимающей стране способствуют организации там производства товаров и услуг вместо их экспорта (преимущества интернационализации производства); 3) возможность использовать производственные ресурсы в принимающей стране более эффективно,чем у себя дома (преимущества месторасположения).

Источники эффективной деятельности ТНК

Анализ деятельности ТНК и теорий прямых иностранных инвестиций позволяет выделить следующие основные источники эффективной деятельности ТНК (по сравнению с чисто национальными компаниями):

- использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами НИОКР, перед фирмами, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок;
- возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;
- возможность аккумулирования капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для компании обстоятельствах и местах;
- использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира. Так, по данным Министерства торговли США, общие активы зарубежных филиалов американских корпораций в середине 90-х гг. оценивались в почти 2 трлн долл. Источниками их финансирования выступают не только и не столько головные американские компании, сколько физические и юридические лица из принимающих и третьих стран (см. рис. 11.1). Для этого зарубежные филиалы ТНК широко используют займы коммерческих и финансовых институтов принимающего государства и третьих стран, а не только стран базирования материнской компании;
- постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределять фанансовые ресурсы с минимальными рисками (включая риски от колебания курсов национальных валют);
- рациональная организационная структура, которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК, постоянно совершенствуется;

- опыт международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы. Источники эффективной деятельности этого типа динамичны: они обычно увеличиваются по мере роста активов компании и диверсификации ее деятельности. При этом необходимыми условиями реализации этих источников выступают надежная и недорогая связь головной компании с зарубежными филиалами, широкая сеть деловых контактов зарубежного филиала с местными фирмами принимающей страны, умелое использование им возможностей, предоставляемых законодательством этой страны.

Структура ТНК

Оптимальная структура управления транснациональной корпорацией должна обеспечивать бесперебойное руководство материнской компании своими зарубежными филиалами и в то же время давать возможность менеджерам зарубежных филиалов самостоятельно принимать решения по удовлетворению спроса потребителей с учетом специфики местного рынка и в соответствии с законодательством принимающей страны.

Головная материнская компания — административ ный центр всей системы предприятий ТНК. В ее функции обычно входит принятие решений о слиянии с другими компаниями, приобретении новых фирм и ликвидации неэффективных подразделений; формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики филиалов и корпорации в целом; контроль над финансами и НИОКР зарубежных филиалов.

Основные организационные формы зарубежных филиалов:

- дочерняя компания (subsidiary) — входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания имеет право решающего голоса в силу владения более половиной акций с правом решающего голоса и назначает руководителей этого предприятия;
- ассоциированная компания (associate) — входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания владеет не менее 10, но не более 50% акций. Головная компания не контролирует, но принимает участие в контроле над этим предприятием;
- отделение (branch) — вид зарубежного филиала, которым головная компания владеет полностью или он является частью

совместного предприятия ТНК. Отделения могут иметь форму представительства головной компании за рубежом; партнерства, в том числе с местными предпринимателями; движимого имущества (корабли, самолеты, газо- или нефтедобывающие платформы), принадлежащего головной компании и функционирующего за границей не менее одного года.

Проблемы совершенствования структуры управления руководство ТНК решает в зависимости от ассортимента товаров и услуг, с которыми они выходят на мировой рынок. Корпорации, специализирующиеся на однородной продукции, обычно строят структуру управления по географическому, т.е. страновому (региональному) принципу. В частности, такая структура управления позволяет швейцарской корпорации «Нестле» проводить единую технологическую политику для производства своего ограниченного ассортимента пищевых изделий по всему миру с учетом национального спроса в принимающих странах (рис. 11.2).

Другого принципа построения структуры управления придерживается корпорация «Дженерал электрик», чья рыночная капитализация (стоимость всех акций по последним рыночным котировкам) в 1997 г. оказалась самой высокой в истории компаний США — превысила 300 млрд долл. Эта одна из самых многопрофильных компаний в мире производит в разных регионах широкий ассортимент продукции, включая авиационные двигатели,

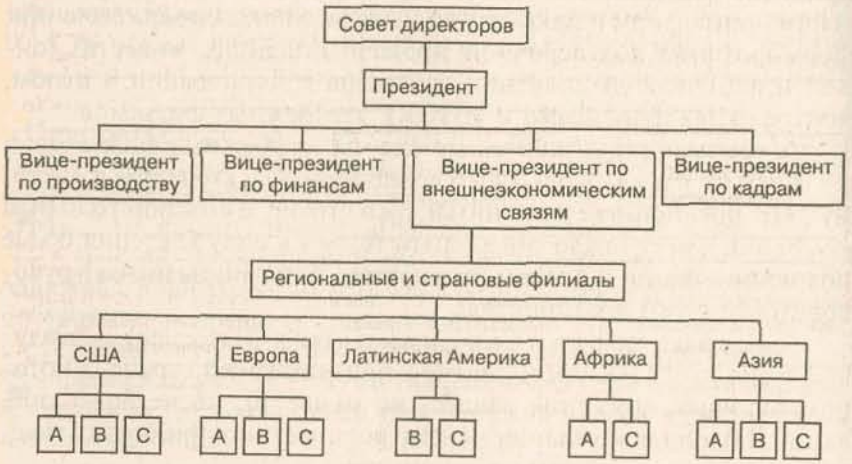

Рис. 11.2. Схема структуры управления корпорации «Нестле» по географическому принципу (A, B, C — типы продукции)

промышленные пластмассы, осветительные приборы, энергетические установки, медицинскую и железнодорожную технику, бытовые приборы и многое другое.

Управление международным производством и сбытом в корпорации «Дженерал электрик» осуществляется по товарному принципу, когда доминирует производственный аспект и ответственность за предпринимательскую деятельность в принимающих странах несут генеральные управляющие производственного департамента, за каждым из которых закреплена часть ассортимента выпускаемой корпорацией готовой продукции. У них в подчинении — находящиеся в зарубежных региональных и страновых производственных филиалах управляющие. Задача последних заключается в адаптации товарного ассортимента, выпускаемого зарубежными филиалами, к условиям принимающих стран (рис. 11.3).

Все эти и другие организационные структуры ТНК, базирующиеся на связях головной компании со своими зарубежными филиалами, обеспечивают более оперативное налаживание произ-



Рис. 11.3. Схема структуры управления корпорации «Дженерал электрик» по товарному принципу (A, B, C — региональные и страновые производственные филиалы)

водства и сбыта в принимающих странах по сравнению с фирмами, сосредоточившими свою активность только на рынке одной страны. В частности, ТНК могут быстро и экономично обеспечивать свои зарубежные предприятия капиталом, технологиями и компонентами из исследовательских центров и производственных филиалов, расположенных в других странах. Такими возможностями национальные фирмы обычно не располагают.

Примером ускоренной организации интернационального производства с оптимальной комбинацией месторасположения предприятий, субпоставщиков и рынков сбыта может служить налаживание производства новых моделей легковых автомобилей компанией «Фольксваген» (ФРГ) в Чехии на базе заводов «Шкода». В начале 90-х гг. компания «Фольксваген», приобретя контрольный пакет акций заводов «Шкода», в рекордно короткий срок (за два года) осуществила модернизацию старого оборудования, внедрила прогрессивные технологии производства автомобилей и разработала новые модели на базе своих и чешских исследовательских центров и конструкторских бюро. При этом целый ряд традиционных субпоставщиков компании «Фольксваген» организовали свое производство в Чехии для снабжения обновленного автомобилестроительного завода своими компонентами.

Другим примером может служить американская ТНК «Форд», которая начала предпринимательскую деятельность в Европе в 60-х гг. с основания своего филиала в Великобритании. В 90-е гг. эта корпорация осуществляла разработку новых моделей, производство компонентов и сборку машин в пяти европейских государствах, объединив технологические цепочки заводов каждой из этих стран в интегрированное производство автомобилей. В соответствии с четкой схемой поставок, созданной с учетом квалификации и стоимости рабочей силы, наличия сырья, фирменной структуры, специализации страны и объема рынка сбыта, на сборочные заводы корпорации «Форд» в Великобритании, Испании и ФРГ карбюраторы и распределители системы зажигания поступают из Ирландии, трансмиссии — из Франции, отливки деталей двигателя и шестерни — из Германии.

Международные стратегические альянсы

Все более распространенными становятся стратегические альянсы между компаниями разных стран. К 90-м гг. их насчитывалось несколько тысяч. Цели таких межфирменных альянсов

различны, но чаще всего это объединение научного потенциала корпораций, производственное кооперирование и раздел рисков в основном без взаимного поглощения.

Даже такая могущественная ТНК, как американский электронный гигант «ИБМ», считает целесообразным объединение усилий с другими ТНК в сфере НИОКР капиталоемкой и наукоемкой продукции. Например, для разработки новой микросхемы, оцениваемой в 1 млрд долл., в исследовательском центре «ИБМ» в начале 90-х гг. объединились около 200 специалистов корпораций «ИБМ» (США), «Тошиба» (Япония), «Томпсон» (Франция) и «Сименс» (ФРГ).

Важным фактором снижения издержек производства на предприятиях ТНК выступают международные соглашения о кооперации производства. Примером может служить соглашение между корпорацией «Дженерал электрик» (США), имеющей 12 отраслевых отделений, каждое из которых является мировым лидером в своей области, с компанией «Тошиба» (Япония) о совместном призводстве и маркетинге газовых турбин нового поколения.

Некоторые виды стратегических альянсов рассчитаны на расширение ассортимента продукции и круга потребителей. Такие альянсы предусматривают совместные маркетинговые исследования, использование общих сбытовых каналов, источников информации и рекламных кампаний. В качестве примера можно привести альянс традиционных конкурентов — японской автомобилестроительной компании «Ниссан мотор» с немецкой фирмой «Даймлер-Бенц». На первом этапе сотрудничества было решено наладить совместное производство легких грузовиков грузоподъемностью от 3 до 10 т. Основными рынками сбыта для них определены Азия, Южная и Центральная Америка. Этот альянс дал возможность компании «Даймлер-Бенц» увеличить свою долю на азиатском рынке на 20%.

Известны случаи, когда стратегические альянсы приводят к слиянию их участников. Так, на первом этапе стратегического партнерства американской корпорации «Форд» с японской компанией «Мазда» осуществлялась взаимная поставка кузовов и трансмиссий для новой модели автмобиля «Эскорт» корпорации «Форд». С целью расширения ассортимента продукции соглашением была предусмотрена сборка нескольких моделей с маркой «Форд» на японских заводах компании «Мазда», а на европейских предприятиях корпорации «Форд» наряду со своей маркой вы-

пускались модели «Мазда». Впоследствии корпорация «Форд» приобрела контрольный пакет акций компании «Мазда».

В то же время для альянсов в сфере НИОКР характерно то, что на рынках готовой продукции их участники конкурируют друг с другом. Так, ТНК «Глаксо» (Великобритания), являющаяся одной из ведущих фармацевтических компаний мира, входит в состав более 60 альянсов только с целью совместного проведения НИОКР в связи с резким подорожанием в последние годы исследовательских работ в области биотехнологии.

Особенности современной стратегии ТНК

В структуре международного производства товаров и услуг в 90-е гг. следует отметить преимущественный рост капиталовложений в сферу услуг. В частности, по оценкам экспертов ЮНКТАД, более 50% прямых иностранных инвестиций крупнейших ТНК в середине 90-х гг. направлялись в сектор услуг, включая НИОКР и маркетинговые исследования. Примером вложения капитала в сектор услуг за рубежом может служить организация швейцарской авиакомпанией «Суиссэйр» своего филиала в Бомбее (Индия) по расчетам стоимости перевозок авиакомпанией пасссажиров и грузов на всех маршрутах. Если раньше корешки авиабилетов и копии авианакладных со всех зарубежных отделений компании направлялись для расчетов в штаб-квартиру «Суиссэйр» в Цюрих, то теперь сведения о проданных во всех отделениях компании авиабилетах и авианакладных, а также о стоимости услуг «Суиссэйр», предоставляемых совместно с другими компаниями, собираются в Бомбее, и уже обработанные и суммированные данные передаются по компьютерной связи в Цюрих. Головная компания обеспечила свой индийский филиал электронно-вычислительными машинами, программным обеспечением и организовала обучение индийских специалистов.

В отношениях со своими зарубежными филиалами ряд ТНК предоставляет им максимум самостоятельности, приближая их статус к независимым фирмам. Связи таких филиалов с материнской компанией базируются на правах определенной доли собственности родительской компании в активах зарубежного филиала, а также на обеспечении филиала технологией и финансовой поддержкой. При этом родительская компания не уделяет большого внимания контролю за деятельностью зарубежного филиала до тех пор, пока он функционирует прибыльно. Так, «Гэст Интернэшнл», зарубежный филиал многонациональной компании «Юнилевер», функционирует в сфере производства пищевых добавок независимо от родительской фирмы и имеет собственные филиалы в нескольких странах. Свои зарубежные филиалы «Гэст Интернэшнл» обеспечивает маркетинговыми исследованиями и информацией о новых технологиях.

На производственной и сбытовой стратегии многих ТНК отражается международная конвергенция производства и потребительского спроса. Например, американская ТНК «Ксерокс» проводит НИОКР в исследовательских центрах, коллективы научных работников и конструкторов которых функционально и географически располагаются с таким расчетом, чтобы новые технологические процессы и продукция оперативно внедрялись по всей производственной и сбытовой сети ТНК. Корпорация объединяет НИОКР и производственные процессы в сеть предприятий таким образом, чтобы их сотрудники участвовали в разработке и выпуске строго стандартизированной продукции.

Совершенствование информационных технологий и средств связи и транспорта приводит к увеличению количества товаров и услуг с идентичными или подобными потребительскими свойствами, которые пользуются спросом на многих рынках. Примерами могут служить модная одежда, бытовая электроника, продукты питания, ресторанные и гостиничные услуги. Используя растущий феномен единства вкусов потребителей, многие ТНК, такие как «Кока-Кола» (США), «Мак Доналдс» (США), «Нестле» (Швейцария), «Филип Моррис» (США), «Проктор энд Гэмбл» (США), «Тойота мотор» (Япония), «Юнилевер» (Великобритания — Нидерланды), используют в маркетинговой стратегии единые для всех своих зарубежных филиалов характеристики продукции и товарные знаки.

Одновременно в соответствии со стратегией, направленной на производство товаров и услуг специально для рынка принимающей страны, многие головные компании ТНК контролируют и направляют деятельность своих зарубежных филиалов, учитывая особенности национальных рынков. Следовать такой стратегии международные компании вынуждены из-за социокультурных и природных различий, торговых (технических) барьеров, возводимых некоторыми принимающими странами, и их требований к закупке на местном рынке компонентов для выпускаемой зарубежными филиалами ТНК готовой продукции. Такая стратегия

характерна для ТНК, специализирующихся на производстве пищевых продуктов и готовой одежды. Но и в других отраслях производства товаров и услуг международным компаниям приходится следовать специфичным условиям спроса в принимающих странах. Например, корпорация «Асеа Браун Бовери» (Швеция–Швейцария) выпускает в Швейцарии по государственным заказам локомотивы, спроектированные специально для горных железных дорог, в Индии местный филиал той же ТНК производит локомотивы в соответствии с индийскими государственными стандартами и с использованием комплектующих изделий, изготовленных в Индии.

11.2. Деятельность ТНК в России

Все чаще ТНК обращают свой взор на неосвоенные рынки, находящиеся главным образом в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. При этом основным мотивом прямых иностранных инвестиций ТНК в эти страны выступает расширение рынков сбыта своей продукции. Этот мотив главенствует при принятии решений об организации зарубежного производства, оставляя позади даже фактор дешевизны рабочей силы. При этом производство зарубежных филиалов ТНК, как правило, рассчитано не только на местный рынок принимающей страны, но и на региональный и мировой рынки. Из сфер приложения иностранных капиталов в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой в 90-е гг. приоритет отдается добывающей промышленности, торговле и другим видам услуг, обрабатывающей промышленности, особенно автомобилестроению.

Транснациональные корпорации, выступающие движущей силой прямых иностранных инвестиций, пока играют скромную роль в экономике России. В 1997 г. эти инвестиции составляли около 5% совокупного объема капиталовложений в российскую экономику. Особенно резкая разница в объеме привлекаемых прямых иностранных инвестиций наблюдается между Россией и странами, наиболее широко использующими капиталовложения зарубежных фирм для развития своей экономики. Если в 1997 г. приток прямых иностранных инвестиций в Россию оценивался приблизительно в 6 млрд долл., то в Китае аналогичный показатель составлял 45 млрд долл., достигнув 17% всех капиталовложений в китайскую экономику.

Инвестиционный климат в России

Законодательством Российской Федерации предусмотрены меры по привлечению иностранных инвестиций. В частности, законом «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 1991 г. иностранным инвесторам предоставлен национальный режим, т.е. правовые нормы для них не могут быть менее благоприятными, чем для российских фирм. Иностранные инвестиции в России не подлежат национализации и конфискации. Вновь издаваемые нормативные акты, ухудшающие условия функционирования иностранных инвесторов, на основании указа Президента РФ от 27 сентября 1993 г. за № 1466 не действуют в течение трех лет для предприятий, существующих на момент вступления в силу этих актов. На международном уровне иностранные инвестиции в России защищаются также двусторонними соглашениями о взаимной защите и поощрении инвестиций, заключенными РФ с рядом зарубежных стран.

В то же время еще остается целый ряд факторов, сдерживающих предпринимательскую деятельность международных компаний в России. К ним относятся нестабильная политическая ситуация, экономический спад, высокое налогообложение, слабое развитие инфраструктуры (за исключением Москвы, Санкт-Петербурга и некоторых других крупных городов). Помимо этого не решен вопрос о праве субъектов распоряжаться землей и недрами. Иностранные компании отпугивают высокие транспортные тарифы, отсутствие защиты прав собственности и реальность угрозы со стороны организованной преступности. В результате объем накопленных прямых иностранных инвестиций в России к началу 1998 г. достиг лишь 10 млрд долл., т.е. меньше, чем в Венгрии и Польше, не говоря уже о Китае (более 217 млрд долл., не считая 27 млрд долл. в Гонконге).

Географическое направление и специализация деятельности иностранных ТНК в России

Деятельность иностранных ТНК в России размещена географически крайне неравномерно. Основное количество международных компаний сосредоточено прежде всего в регионах с высокоразвитой инфраструктурой — Москве, Санкт-Петербурге. Сравнительно небольшое число предприятий с иностраным капиталом размещается в промышленно развитых областях — Московской, Ленинградской, Нижегородской, а также в регионах с преобла-

данием экспортоориентированной добывающей промышленности — Тюменской и Магаданской областях, Приморском крае.

В конце 90-х гг. ряд регионов активно начал проводить политику привлечения иностранных инвесторов, предоставляя им дополнительные налоговые льготы. Например, администрация Новгородской области решила с одобрения областного законодательного собрания освободить иностранных инвесторов от всех видов областных и местных налогов до полной окупаемости проекта в согласованнные сроки. В результате таких мероприятий к концу 90-х гг. около 50% всей производимой в Новгородской области промышленной продукции выпускалось с участием иностранного капитала.

Транснациональные корпорации на российском рынке функционируют согласно своей традиционной географической стратегии. В частности, западноевропейские ТНК размещают свои капиталы в основном в Москве и Северо-Западном регионе России, а американские и японские компании расширяют свою деятельность в центральных районах, на Урале, в Сибири и Приморье.

К российским добывающим предприятиям топливно-энергетического комплекса наибольший интерес проявляют американские и японские ТНК. Премером плодотворного сотрудничества в нефтедобыче на территории России может служить российско-американское предприятие «Полярное сияние» на Ардалинском месторождении Тимано-Печорского нефтегазового района. Оно создано американской ТНК «Коноко» и российским геологоразведочным предприятием «Архангельскгеология». Подсчитано, что в виде налогов в бюджет РФ за время работы «Полярного сияния» на Ардалинском месторождении будет перечислено около 1 млрд долл.

Активность ТНК несколько возросла после утверждения Госдумой в 1995 г. Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». Согласно этому закону иностранному инвестору предоставляется право пользования участками недр на основе специального соглашения с государственными органам РФ о разделе произведенной продукции между Россией и иностранным инвестором. В соглашении оговаривается особый порядок налогообложения, при котором отменяется взимание сборов, пошлин и других платежей за исключением налога на прибыль и за право пользования недрами.

Первой иностранной компанией, получившей лицензию на освоение месторождений нефти по проекту «Сахалин-2» на основе соглашения о разделе продукции, стала международная корпорация «Сахалин энерджи», крупнейшими акционерами которой являются американские ТНК «Маратон», «Мак Дермотт» и японские ТНК «Мицуи» и «Мицубиси». Капитальные вложения на стадии разработки проекта оцениваются в 10 млрд долл., окупаемость затрат — в 7–8 лет; общая стоимость добытой продукции составит около 40 млрд долл.

В течение последних лет с топливно-энергетическим комплексом соперничает пищевая промышленность по привлекательности для иностранных ТНК. Например, крупнейшая корпорация в сфере пищевой промышленности «Нестле» (Швейцария) использует в своей стратегии на российском рынке ускоренную скупку контрольных пакетов акций у находящихся в тяжелом финансовом положении кондитерских фабрик. В 1995 г. она приобрела контрольный пакет акций самарской кондитерской фабрики «Россия» и вложила в ее техническое переоснащение около 40 млн долл. В 1996 г. корпорация «Нестле» купила еще один контрольный пакет акций там же, в Самаре, — у фабрики «Кондитер», а в 1998 г., расширив географическое направление своей деятельности, — у фабрик «Алтай» (Барнаул) и «Камская» (Пермь).

Некоторые ТНК в сфере пищевой промышленности идут по другому пути. Вместо скупки акций действующих предприятий и их коренной реконструкции они строят новые, оборудованные по последнему слову техники кондитерские фабрики. Тщательно изучив особенности спроса на российском рынке, эти компании наряду со своей традиционной продукцией приступают к выпуску изделий, отвечающих вкусам россиян, изготовленных по русским рецептам и с русскими названиями. Так поступила английская компания «Кэдбери Швепс груп», построив в 1996–1997 гг. в г. Чудово (Новгородская область) кондитерскую фабрику по выпуску наряду со своей традиционной продукцией — батончиков молочного шоколада — плиточного горького шоколада «Новгород» и «Ростов».

Свои производства и предоставление услуг в России развернули фирмы, специализирующиеся на торговле и общественном питании. Их деятельность способствует конвергенции потребностей и вкусов потребителей. Показателем успеха распространения стандартных услуг компании «Мак Доналдс» может служить открытие в России 25 фирменных ресторанов и планирование довести их общее количество до 100 к 2000 г. К 1998 г. инвестиции этой компании в России достигли 180 млн долл., а налоговые от-

числения в федеральный и местный бюджеты превысили 250 млрд руб. Ресторан на Пушкинской площади в Москве признан самым посещаемым в мире: в среднем в нем ежедневно обслуживается около 40 тыс. посетителей.

С середины 90-х гг. международные компании активизировали свою деятельность и на российском фондовом рынке. Приватизация государственных предприятий дает возможность использовать такой метод привлечения иностранных инвесторов, как продажа им акций и других ценных бумаг. Отсюда все большее значение приобретает становление фондового рынка на федеральном и региональном уровнях.

Российские ТНК

В России ТНК пока еще в стадии формирования и укрепления своих позиций. Правда, небольшое число компаний, аналогичных современным транснациональным корпорациям, сформировалось еще в Советском Союзе. Это «Ингосстрах», «Аэрофлот» и многие внешнеэкономические объединения. Так, современный «Ингосстрах» с его дочерними фирмами и ассоциированными компаниями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Финляндии, Германии, Австрии, Болгарии, Турции и ряде бывших советских республик представляет собой российскую ТНК в финансовой сфере. Он активно расширяет свои партнерские отношения с российскими и зарубежными предприятиями, создав вместе с ними транснациональную страховую группу. Транснациональными стали и некоторые наиболее крупные компании России, такие как «Газпром», «ЛУКойл», «Алроса» и др.

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. Примером является гигантская организационно-хозяйственная структура РАО «Газпром» — 100%-й монополист в добыче и экспорте газа, контролирующий 34% мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивающий около 20% западноевропейских потребностей в этом сырье. «Газпром» является самым крупным в России источником поступления конвертируемой валюты, экспортируя ежегодно газа на сумму от 6 до 7 млрд долл. Деятельность этой компании простирается далеко за пределы национальных границ. «Газпром» имеет фирмы со своим участием в 12 странах, закупающих российский газ. Главным центром зарубежной инвестиционной деятельности «Газпрома» стала Германия. Ценность германского

рынка заключается в том, что через эту страну проходят все основные трансевропейские газотранспортные потоки: из Норвегии, России, Голландии. «Газпром» через совместное предприятие с дочерней компанией концерна «БАСФ» контролирует на германском рынке газа 12% продаж. В стратегию «Газпрома» входит активное участие в приватизационных процессах в Чехии, Словакии, Венгрии, Австрии, Литве и Эстонии.

Успешная деятельность российского газового гиганта на мировых рынках показывает, что мощная корпорация может достичь значительного успеха в рыночной экономике. Несколько десятков крупных транснациональных корпораций, несомненно, укрепили бы позиции России в мировом хозяйстве. Так, в нефтяной промышленности лидером является крупнейшая в России нефтяная компания «ЛУКойл», в которой 45% акций принадлежит государству. На предприятиях этой компании принята вертикальная интеграция производства: часть добытой нефти перерабатывается на бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные масла, нефтяной кокс и авиационный керосин. Совместные предприятия и акционерные компании с участием «ЛУКойл» образованы в Чехии, Ирландии, Израиле, Аргентине, на Кипре, а также в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, на Украине, в Литве. В 1998 г. «ЛУКойл» и американская корпорация «Коноко» подписали меморандум о совместном освоении месторождений нефти в российском Тимано-Печорском нефтегазоносном районе.

К российским ТНК в добывающей промышленности следует отнести акционерную компанию «Алроса». В 1992 г. она выиграла тендер на разработку алмазного месторождения Катока в Анголе, опередив южно-африканский концерн «Де Бирс» и ряд других западных компаний. Совместно с ангольской государственной компанией «Эндиама» и бразильской «Одебрехт майнинг сервис» она участвовала там в строительстве горно-обогатительного комбината производительностью 1,6 млн т руды в год. Первая очередь комбината в Катоке была введена в эксплуатацию осенью 1997 г. В 1998 г. компания «Алроса» приступила к разработке месторождений алмазов в другой африканской стране — Намибии.

В наши дни базой создания российских ТНК становятся финансово-промышленные группы (ФПГ). В любой стране крупные корпорации — основа научно-технического прогресса и ускоренного развития экономики. В Федеральном законе «О финансово-промышленных группах», принятом в октябре 1995 г., финансо-

во-промышленная группа определяется как совокупность юридических лиц, объединяющих свои активы в целях экономической или технологической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. 72 ФПГ объединяют свыше тысячи предприятий и более 90 финансово-кредитных институтов. Численность занятых в них составляет около 25% всех работающих в промышленности России.

Финансово-промышленные группы, объединяющие юридических лиц, находящихся под юрисдикцией государств — членов СНГ, регистрируются как транснациональные ФПГ (ТФПГ). При создании их на основе межправительственных соглашений им присваивается статус межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ). По состоянию на 1 января 1998 г. в реестр ФПГ включены одна МФПГ и семь ТФПГ. Национальность ТНК государств — членов СНГ определяется по месту их регистрации.

Многие ТФПГ образовались путем объединения банков с промышленными предприятиями, которые не имели средств для финансирования инвестиционных проектов. Быстрый рост банковского капитала позволяет наиболее мощным банкам создавать холдинги — банковские империи, по своим характеристикам соответствующие ТНК. Примером может служить ТФПГ «Интеррос», сложившаяся вокруг ОНЭКСИМбанка. В рамках этой холдинговой компании выделяются три основных направления деятельности: финансовое, промышленное и медиа. В структурах группы «Интеррос» занято около 400 тыс. человек. Результат ее деятельности оценивается приблизительно в 4% российского ВВП и около 7% экспорта.

В последние годы заметно усилилась интеграционная активность в металлургическом комплексе России и стран — членов СНГ. При этом одним из важнейших компонентов интеграционного взаимодействия стран Содружества в сфере металлургии, возможно, станут транснациональные корпорации. Они создаются, чтобы противостоять на мировых рынках иностранным ТНК. В этом отношении показателен пример мирового рынка алюминия, где семь-восемь транснациональных компаний, интегрированных по вертикальному технологическому принципу, контролируют более 70% мирового производства алюминия. В этом аспекте, несомненно, заслуживает внимания созданная в 1996 г. транснациональная компания «Сибирский алюминий» с уставным капиталом в сумме 5 млрд руб. В ее состав входят металлургические заводы и финансовые институты из России, стран — членов СНГ и дальнего зарубежья: Залогбанк (крупнейшая доля уставного капитала — 22,5%), Братский, Саянский (Россия) и Павлодарский (Казахстан) алюминиевые заводы, английская компания «Транс Уорлд Алюминиум», Самарская металлургическая компания «Самеко», Уральский криолитовый и Челябинский электродный заводы.

Эта вертикально интегрированная структура создана с целью сформировать внуренний рынок как первичного алюминия, так и конечной продукции, оптимизировать финансовые потоки и снизить издержки производства для сохранения конкурентоспособности на мировом рынке. В 1998 г. ТФПГ «Сибирский алюминий» достигла соглашения о стратегическом партнерстве (альянсе) с американской ТНК «Рейнольдс» для укрепления своих позиций на мировом рынке алюминия.

Возможности такой формы международных хозяйственных связей, как транснациональные корпорации, для объединения финансовых ресурсов предприятий стран — членов СНГ, проведения единой технической, структурной, маркетинговой и финансовой политики используются в растущих масштабах. Однако одной из основных проблем, препятствующих созданию и функционированию ТНК в странах — членах Содружества, остаются расхождения в национальных законодательствах по этим вопросам. Кроме того, до сих пор не разрешены противоречия в ведении консолидированного баланса и единой бухгалтерской отчетности участников транснациональных финансово-промышленных групп.

По примеру иностранных автогигантов крупнейшие российские автомобилестроительные заводы — ГАЗ и ВАЗ — начинают создавать сборочные предприятия в некоторых импортирующих странах, приобретая черты транснациональных корпораций. Так, используя более низкие пошлины на ввоз комплектующих деталей по сравнению с пошлинами на ввоз готовых автомобилей, Горьковский автозавод организовал совместное российско-украинское предприятие «КременчугавтоГАЗ», на котором предусмотрено осуществлять сборку малотоннажных грузовых автомобилей «ГАЗ-3302» — «Газель». АвтоВАЗ организовал сборку автомобилей «Евро-Лада» (ВАЗ-2109) в Финляндии на основе соглашения

с фирмой «Валмет». Заводы «Валмет», где собираются машины всемирно известных фирм «Опель», «Сааб», «Дженерал моторс», считаются одним из самых технологически гибких производств в Европе.

Можно надеяться, что на трудном пути интеграции страны в мировую экономику российские международные компании будут играть роль катализаторов преодоления внутреннего экономического кризиса и реализации реформ во внешнеэкономической сфере.

Выводы

1. Транснациональные корпорации в конце XX в. во многом определяют структуру мирового рынка и уровень конкурентоспособности на нем товаров и услуг, а также международного движения капиталов и передачи технологии.

2. В большинстве ТНК представляют собой крупные фирмы олигопольного или монопольного типа с диверсифицированной интеграцией производства и сбыта товаров и услуг на мировом рынке. Все элементы их многонациональной структуры функционируют как единый согласованный механизм в соответствии со стратегией головной компании. Они рассматривают мир как единый рынок и принимают решение о выходе на него с новой продукцией или услугами вне зависимости от государственных границ.

3. Современные теоретические концепции ТНК базируются на теории фирмы как предприятия для организации производства и сбыта товаров и услуг. Особое внимание в концепциях ТНК уделяется моделям предпринимательских инвестиций, к которым в первую очередь относятся модели монополистических преимуществ, жизненного цикла продукта, интернализации, эклектическая модель.

4. Основными источниками эффективной деятельности ТНК являются использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и особенно результатами НИОКР; возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом объема их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цен и квалификации рабочей силы, стоимости и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность; возможность аккумулирования капитала в рамках всей сети ТНК; использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира; постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах; рациональная организационная структура ТНК; опыт международного менеджмента.

5. Проблему оптимальной структуры управления руководство ТНК решает в зависимости от ассортимента товаров и услуг, с которыми корпорация выходит на мировой рынок. ТНК, специализирующиеся на однородной продукции, обычно строят структуру управления по географическому принципу. Управление международным производством и сбытом в многопрофильных корпорациях осуществляется по товарному принципу.

6. В целях объединения научного потенциала, производственного кооперирования и раздела рисков при освоении производства капиталоемкой и наукоемкой продукции и выходе с ней на рынок транснациональные корпорации все чаще используют международные стратегические альянсы.

7. Основным мотивом прямых иностранных инвестиций ТНК в России и других странах с переходной экономикой выступает расширение рынков сбыта. Свою деятельность в России иностранные ТНК пока сосредоточивают в регионах с высокоразвитой инфраструктурой — Москве, Санкт-Петербурге, Московской, Ленинградской, Нижегородской областях, а также в регионах с преобладанием добывающей промышленности — в Тюменской и Магаданской областях, Приморском крае. Производства и предоставление услуг в России развернули главным образом иностранные ТНК, специализирующиеся на топливно-энергетическом комплексе, торговле, пищевой промышленности, общественном питании, сфере различных услуг, в меньшей степени — в обрабатывающей промышленности, включая автомобилестроение.

8. Базой для создания российских ТНК становятся финансово-промышленные группы, образованные путем объединения банков с промышленными предприятиями, интегрированными по вертикальному технологическому принципу. Кроме того, транснациональными являются некоторые крупные государственные и полугосударственные предприятия, сформированные еще в Советском Союзе.

Термины и понятия

Транснациональная корпорация (многонациональная корпорация)
Интернационализация производства
Международное производство товаров и услуг
Головная (материнская, родительская) компания
Зарубежный филиал ТНК
Международный стратегический альянс
Транснациональная финансово-промышленная группа (ТПФГ)
Межгосударственная финансово-промышленная группа (МПФГ)

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение ТНК.
2. Каковы основные преимущества ТНК перед компаниями, ориентированными только на один рынок?
3. От каких факторов зависит выбор принципов построения структуры управления ТНК?
4. Приведите пример интегрированного международного производства в рамках СНГ.
5. Что такое международное стратегическое партнерство (альянсы)?
6. Охарактеризуйте инвестиционный климат в России.
7. Проанализируйте географическое направление и специализацию деятельности иностранных ТНК в России.
8. Почему увеличивается количество российских ТНК?

Глава 12. Интеграционные объединения мира

Международная экономическая интеграция — характерная особенность современного этапа развития мировой экономики. В конце XX в. она стала мощным инструментом ускоренного развития региональных экономик и повышения конкурентоспособности на мировом рынке стран — членов интеграционных группировок. Слово «интеграция» происходит от лат. *integratio* — восполнение или *integer* — целый. *Международная экономическая интеграция* — это процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономических связей между их компаниями. Получившая наибольшее распространение региональная экономическая интеграция, возможно, в будущем станет начальной стадией глобальной интеграции, т.е. слияния региональных интеграционных объединений. Так, обсуждается идея создания зоны свободной торговли на базе ЕС и НАФТА.

12.1. Формы и механизм интеграционных объединений

Теория международной экономической интеграции

Классики экономической теории (Смит, Рикардо, Милль) были сторонниками свободной торговли (фритредерства). В их подходе к внешней торговле лежал классический принцип выгоды страны от специализации производства и обмена товарами на базе международного разделения труда. Этот подход и лежит в основе теории международной экономической интеграции, хотя в ней и существуют разные направления.

Эти направления отличаются прежде всего разными оценками интеграционного механизма. Так, сторонники раннего неолиберализма (В. Репке, М. Аллэ) представляли полную интеграцию как единое рыночное пространство в масштабе нескольких стран, где действуют стихийные рыночные силы независимо от политики государств и национальных и международных законодательных актов. Представители позднего неолиберализма (Б. Баласса) большое внимание уделяли эволюции интеграции, базирующейся на развитии экономических и политических процессов в разных странах.

Сторонники корпорационализма (С. Рольф, У. Ростоу) считали, что интегрирование международной экономики способны обеспечить не рыночный механизм и государственное регулирование, а международные корпорации, функционирование которых способствует рациональному и сбалансированному развитию мирохозяйственных связей.

Представителями структурализма (Г. Мюрдаль) экономическая интеграция рассматривалась как процесс структурных преобразований в экономике стран с центрами развития интеграции — крупными фирмами и целыми отраслями промышленности. Результатом этих преобразований, по их мнению, становится качественно новое интегрированное пространство с более совершенным хозяйственным механизмом.

Неокейнсианцы (Р. Купер) считали, что для использования многообразных выгод широкого международного экономического взаимодействия с сохранением в то же время максимальной для каждой страны степени свободы необходимо согласование внутренней и внешней политики интегрирующихся сторон с целью достижения оптимального сочетания двух возможных вариантов развития экономической интеграции: а) объединение государств с последующей утратой ими суверенитета и взаимным согласованием экономической политики; б) интеграция с максимальным сохранением национальной автономии.

Теоретики дирижизма (Я. Тинберген, Р. Санвальд, И. Штолер), отрицая решающую роль в интеграционных процессах рыночного механизма, полагали, что функционирование международных интегрированных структур возможно на основе разработки их участниками общей экономической политики и согласованного социального законодательства с целью создания оптимальной структуры международного хозяйства, устраняющей искусственные преграды и сознательно вводящей желательные элементы координации и унификации.

Существенный вклад в теорию международной экономической интеграции внесли российские ученые — М.М. Максимова, Н.П. Шмелев, Ю.В. Шишков и др. В частности, М.М. Максимова отмечала, что появление интеграционных комплексов представляет собой более высокую ступень (новый качественный уровень) интернационализации производства и хозяйственной жизни. Н.П. Шмелев утверждает, что необходимым условием реальной международной интеграции выступает определенный достаточно высокий уровень экономического развития и политических отношений интегрирующихся государств. В свою очередь Ю.В. Шишков приходит к выводу, что интеграция доказала свою прочность и жизнеспособность на основе рыночных механизмов. По его мнению, первым этапом международной экономической интеграции становятся прямые хозяйственные связи на уровне первичных субъектов экономики, т.е. фирм. Затем в процессе развития происходит взаимоприспособление национальных правовых, фискальных и прочих систем вплоть до определенного сращивания управленческих структур.

Осмысливая многообразие концепций экономической сущности международной интеграции, следует иметь в виду, что важным импульсом к практическому ее осуществлению с середины XX в. было стремление к укреплению связей на уровне компаний государств Западной Европы, оформленное в дальнейшем соглашениями, направленными на объединение западноевропейских государств в противовес обострившемуся в то время противостоянию двух мировых держав — СССР и США.

Формы международной экономической интеграции

Самая простая, начальная форма международной экономической интеграции — *зоны свободной торговли*. В этом случае отменяются торговые ограничения для стран — участниц интеграционной группировки, и прежде всего снижаются или отменяются вообще таможенные пошлины. В результате создается преференциальная зона, характеризующаяся наличием в ней условий для свободной от тарифных и количественных ограничений международной торговли товарами и услугами. Соглашения о зонах свободной торговли соответствуют современной международной внешнеэкономической практике и концепции Всемирной торговой организации, направленным на либерализацию внешней торговли и стабилизацию торговой политики стран-участниц (см. гл. 13).

Как показывает практика, межгосударственные соглашения о создании зон свободной торговли обычно предусматривают постепенное, в течение ряда лет, взаимное снижение таможенных пошлин на промышленные товары и услуги вплоть до последующей их отмены, а также устранение нетарифных ограничений на эти товары и услуги. Часто на особом месте оказывается сельскохозяйственная продукция, по отношению к которой, как правило, интегрирующиеся государства проводят политику с определенной

долей протекционизма в защиту национальных фермеров. Либерализация таможенных тарифов в части сельскохозяйственной продукции осуществляется дифференцированно по позициям.

Соглашения о зонах свободной торговли обычно предусматривают обязательства партнеров не повышать в одностороннем порядке таможенные пошлины и не возводить новые торговые барьеры, т.е. придерживаться принципа взаимного моратория на ограничение и ухудшение условий внешней торговли. При этом в соглашениях о зонах свободной торговли могут быть предусмотрены особые случаи, в которых договаривающиеся стороны могут расширить на определенный срок при взаимно согласованных обстоятельствах сферу распространения защитных мер, включая увеличение таможенных пошлин на оговоренную величину. В правовом аспекте международные соглашения о зонах свободной торговли имеют преференциальный статус по отношению к внутренним законодательным актам стран — участниц соглашения.

Участие в зонах свободной торговли может осложнить положение стран-производителей, так как либерализация импорта создает благоприятные условия для соперников из числа стран — участниц соглашения, продукция которых может быть более высокого качества и технического уровня. Усиление конкуренции грозит банкротством для национальных производителей, не выдержавших соперничества с иностранными поставщиками товаров и услуг.

Формой более тесного сотрудничества является *таможенный союз*. Для него характерны наряду с отменой внешнеторговых ограничений внутри интеграционного объединения установление единого таможенного тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. В ряде случаев таможенный союз дополняется платежным союзом, предусматривающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной системы.

В рамках таможенного союза, представляющего собой более совершенную, чем зоны свободной торговли, интеграционную структуру, страны-участницы проводят скоординированную внешнеторговую политику, главным образом в области таможенно-тарифных правил и процедур. Это дает им возможность регулировать товарные потоки в интересах развития производства, экспорта и более полного удовлетворения импортного спроса стран — участниц таможенного союза. Практика показывает, что

таможенный союз создает более привлекательные условия для иностранных инвесторов, что также положительно сказывается на экономическом развитии стран-участниц.

Если устанавливаемый на внешних границах стран — участниц таможенного союза тариф на какой-либо товар становится выше средневзвешенного тарифа, существовавшего до создания интеграционной группировки, то страны-участницы ограничивают внешние источники снабжения с целью развития внутрисоюзных ресурсов. Тогда возможна совместная разработка природных ресурсов, новых материалов, технологий, наукоемких изделий, чтобы сократить зависимость от импорта.

В случае установления уровня внешнего тарифа ниже средневзвешенного для стран — участниц таможенного союза последние ориентируются на рынки третьих стран и, следовательно, принимают меры для усиления конкуренции между внутренними и внешними производителями, чтобы создать стимулы для отечественных производителей к изготовлению конкурентоспособной продукции.

При дальнейшем развитии процесс интеграции стран — членов группировки достигает формы *общего рынка*. Она знаменуется подписанием договора, охватывающего «четыре свободы» пересечения государственных границ — для товаров, услуг, капиталов и людей. В этом случае в интеграционный процесс включаются факторы производства и до некоторой степени координация внешнеэкономической политики. Кроме того, создание общего рынка требует гармонизации многих промышленных стандартов и правовых норм. При этом особое внимание уделяется системе мероприятий, предотвращающих нарушение норм и регулирующих конкуренцию.

Опыт Европейского союза (ЕС), реализовавшего этап общего рынка, показывает, что проведение политики в рамках этого этапа должно осуществляться при условии обязательного соблюдения странами-участницами взаимно согласованных регламентов (на правах их национальных законов). В то же время директивы, адресуемые государствам-членам, также обязательны для исполнения, но каждой из стран предоставляется свобода выбора форм и методов их выполнения.

Указанные три формы международной экономической интеграции охватывают главным образом сферу обмена, создавая формально странам-участницам равные условия для развития торговли и взаимных финансовых расчетов.

Наиболее сложная форма международной экономической интеграции с высокоразвитыми, прочными, долговременными внешнеэкономическими и политическими связями — *экономический и валютный союз*. При его достижении договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики. Следствием экономического и валютного союза выступает введение наднациональных институтов управления интеграционным сообществом — совета глав государств, совета министров, центрального банка и т.д.

На определенном этапе формирования экономического и валютного союза предусматривается проведение единой валютной политики и введение единой валюты. Эти мероприятия проводятся при активном участии единого центрального банка. Практический опыт функционирования экономического и валютного союза пока весьма ограничен. Европейский союз поставил перед собой задачу перейти к осуществлению этого этапа в 1999 г. (см. 12.2).

Дальнейшее развитие и совершенствование форм международной экономической интеграции, возможно, приведет к превращению интеграционного объединения в политический союз, т.е. к превращению интеграционного объединения в конфедеративное государство со всеми вытекающими последствиями, в том числе превращением наднациональных органов управления в центральные органы управления с еще большими полномочиями и властью. Прообразом политического союза может служить Швейцарская конфедерация кантонов.

К концу XX столетия в мире возникло несколько десятков интеграционных экономических группировок: зон свободной торговли, таможенных союзов, валютных и экономических союзов. Абсолютное большинство из них не могут реализовать преимущества международной экономической интеграции из-за недостаточно высокой степени развития экономических и политических отношений, примитивности и структурной недифференцированности национальных хозяйств, незрелости рыночных и финансовых структур.

Одновременно следует отметить, что существует несколько прогрессирующих интеграционных объединений: в развитых странах — Европейский союз (ЕС) и Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), в развивающихся — Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Благодаря этим реально и эффективно функционирующим интеграционным группировкам можно предполагать, что в ближайшем будущем мирохозяйственные связи будут представлять собой совокупность макроэкономических группировок, использующих в различных сочетаниях видов и форм преимущества экономической интеграции.

Механизм и последствия экономической интеграции

Движущей силой международной экономической интеграции выступают фирмы. Они заинтересованы в достижении оптимального масштаба деятельности, в том числе через сотрудничество и кооперирование с иностранными компаниями в рамках региона без таможенных и других ограничений. Фирмы используют преимущества интеграции в следующей последовательности: расширение рынков сбыта создает предпосылки для оживления международной торговли; это в свою очередь становится импульсом к реорганизации производства товаров и услуг и оживлению в экономке. Последнее создает стимулы для роста инвестиций и ведет в конечном счете к росту прибылей.

Одновременно происходит санация фирменной структуры — в результате расширения рынка сильные (но не обязательно крупные) фирмы становятся еще могущественнее, а слабые, которые находили ниши и удерживались на национальных рынках, не выдерживают конкуренции на международном рынке, разоряются и поглощаются более сильными. С ликвидацией границ и унификацией стандартов к требованиям международного рынка могут приспособиться только сильные динамичные предприятия.

В условиях международной экономической интеграции на уровне участников внешнеторговых сделок учитываются следующие экономические эффекты: отсутствие необходимости содержать торговые представительства в каждой стране; рост преимуществ узкой специализации экспорта за счет эффекта масштаба; увеличение спроса в рамках региона; рост степени ценовой конкурентоспособности за счет устранения тарифных и нетарифных барьеров: растущие доходы, которые позволяют успешнее осваивать рынки третьих стран.

На макроуровне принимается в расчет, что внутрирегиональная торговля становится эффективнее; появляются новые возможности для использования оптимального месторасположения

предприятий на территории интеграционной группировки; снижаются издержки производства и сбыта товаров и услуг; растущая емкость рынка позволяет увеличивать расходы на НИОКР.

Правовая база региональной экономической группировки обычно направлена на защиту экономически более слабых стран-членов. Она уменьшает негативные воздействия конъюнктурного характера со стороны мирового хозяйства и формально отвечает интересам как сильных, так и слабых ее участников.

Сближение и сращивание националаных хозяйств приводит к существенному пересмотру подходов к развитию многих отраслей национальной экономики в каждой стране и необходимости координации и приспособления внутренних рынков к возникающим общим интересам стран — участниц интеграционного объединения. В этой связи появляется необходимость повышения уровня регулирования межгосударственных хозяйственных связей путем ограничения суверенитета каждого государства и создания наднациональных органов управления, в функции которых входит разработка, координация и контроль отдельных сфер экономик стран — участниц интеграционных объединений.

В то же время, уступая часть своего суверенитета, интегрирующиеся государства как бы приобретают в общее пользование часть суверенитета других государств. При этом предметом острых противоречий обычно остается определение допустимых пределов делегирования экономического и политического суверенитета в коллективное пользование. В частности, обязанность интегрирующегося государства приводить свои технические нормы и стандарты в соответствие со стандартами, принятыми в интеграционном объединении, может наносить существенный материальный ущерб национальным фирмам, поставлявшим продукцию на местный рынок. Национальные стандарты защищали производителей от иностранных конкурентов, продукция которых по таможенным правилам должна была соответствовать стандартам страны-импортера.

Примером ограничения суверенитета государств в использовании технических норм и стандартов по своему усмотрению могут служить правила ЕС, в соответствии с которыми правительства стран — членов Союза обязаны посылать в Комиссию Европейского союза (КЕС) для утверждения все законы, касающиеся технических стандартов. В случае несоответствия национальных технических стандартов нормам ЕС и отказа правительства привести их в надлежащее соответствие с этими нормами КЕС пере-

дает дело на рассмотрение в другой наднациональный орган — Суд Европейского союза.

Ограничения суверенитета интегрирующихся государств могут наносить существенный ущерб целым отраслям производства этих стран. Так, условиями договора о таможенном союзе, заключенного между Европейским союзом и Турцией в 1995 г., предусматривалось устранение барьеров (тарифов) во взаимной торговле. Если для экономики Турции в целом этот договор был благоприятным, так как давал возможность получать от ЕС льготные займы и безвозмездные ссуды, то автомобильная промышленность ее, ранее защищенная 40%-ным протекционистским тарифом, понесла большие потери от наплыва в страну западноевропейских автомобилей.

Примером защиты своего суверенитета в проведении независимой национальной политики в денежно-кредитной сфере может служить отказ Великобритании, Греции, Дании и Швеции от присоединения к введению единой общеевропейской валюты — евро — в рамках экономического и валютного союза стран — членов ЕС с 1 января 1999 г.

По мнению ряда экспертов ВТО, преференциальные соглашения внутри международных экономических интеграционных объединений порой серьезно подрывают главное правило ГАТТ/ВТО — взаимное предоставление (глобальное) странам-членам режима наибольшего благоприятствования. Преференциальные взаимные соглашения между членами интеграционных региональных группировок могут игнорировать его, легально предоставляя партнерам по группировке значительно большие торговые льготы, чем другим странам — членам ГАТТ/ВТО. Кроме того, государства — члены интеграционных объединений порой применяют антидемпинговые меры и «добровольные» ограничения экспорта к предприятиям третьих стран в обход норм ГАТТ/ВТО.

В то же время, по мнению многих исследователей, противоречия между глобализацией и регионализацией не являются непреодолимыми. «Современный регионализм вполне совместим с многосторонностью», — полагает один из видных теоретиков в области изучения мировой торговли, профессор экономики Колумбийского университета (США) Джагдиш Бхагвати. Практически все участники интеграционных процессов заявляют о своей приверженности принципам ВТО, открытости и недискриминационности торгово-экономических отношений и образований.

В качестве первого шага на пути к общемировой (в рамках ВТО) экономической интеграции многие страны на ближайшую перспективу предпочитают более узкую, региональную интеграцию. Это, по их мнению, позволит «с меньшими потерями» пройти первые, наиболее болезненные и сложные шаги либерализации собственных внутренних рынков, а также более весомо выступить с совместной позицией своих региональных интеграционных объединений в дальнейших переговорах на пути к глобальной экономической интеграции.

12.2. Европейский союз

Причины создания ЕС

Европейский союз, насчитывающий ныне в своем составе 15 государств-членов с населением около 370 млн человек, представляет собой наиболее развитую и совершенную интеграционную группировку в мире. Его создание было обусловлено прежде всего тем, что именно в Западной Европе после Второй мировой войны с наибольшей силой проявилось противоречие между интернациональным характером современного производства и узкими национально-государственными границами его функционирования. Кроме того, вплоть до начала 90-х гг. западноевропейская интеграция подталкивалась вперед непосредственной конфронтацией на континенте двух противоположных общественных систем. Важная причина состояла и в стремлении западноевропейских стран преодолеть негативный опыт двух мировых войн, исключить возможность возникновения их на континенте в будущем.

В своей эволюции ЕС прошел все формы интеграции: зону свободной торговли; таможенный союз; экономический и валютный союз; политический союз (становление третьей и четвертой форм еще не завершено), развиваясь вглубь и вширь. При этом неоднократно изменялись официальные и неофициальные названия данной интеграционной группировки, что отражало ее эволюцию.

Этапы интеграции

У истоков ЕС стояло образование в 1952 г. Европейского объединения угля и стали (ЕОУС) — отраслевой интеграционной группировки с участием ФРГ, Франции, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. Эти шесть стран подписали 25 марта 1957 г. Римский договор об образовании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), вступивший в силу с 1 января 1958 г. С начала 1973 г. к группировке присоединились Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 г. — Греция, 1986 г. — Испания и Португалия, 1995 г. — Австрия, Швеция и Финляндия.

В первые годы существования ЕЭС его неофициально называли «Общий рынок», ибо процесс интеграции действительно начался с либерализации внешней торговли. Однако он довольно быстро вышел за эти рамки, оставляя на своем пути одну веху за другой.

В 1958–1968 гг. («переходный период» становления общего рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы) были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения экспорта и импорта промышленной продукции внутри ЕЭС (по аграрной продукции была осуществлена частичная либерализация и установлен особый режим наднационального регулирования ее производства и сбыта), установлен единый таможенный режим (включая единый таможенный тариф) в отношении товаров, ввозимых из третьих стран. В области сельского хозяйства был введен общий режим регулирования цен и объемов производства основных видов аграрной продукции умеренного пояса (мясо, зерно, масло и др.) и создан аграрный фонд ЕЭС (ФЕОГА), призванный способствовать модернизации аграрного сектора и противодействовать массовому разорению фермерских хозяйств. Кроме того, была значительно либерализована миграция капитала и рабочей силы внутри ЕЭС.

В целом к середине 1968 г. в ЕЭС сложился развитый *таможенный союз*, дополненный элементами межгосударственного согласования (гармонизации) экономической и валютной, а также (но в значительно меньшей степени) внешней политики. В 1967 г. произошло слияние руководящих органов ЕЭС и двух отраслевых интеграционных группировок — ЕОУС и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом), после чего вся интеграционная группировка стала официально называться Европейскими сообществами, или Европейским сообществом (ЕС). Впрочем, изменение названия отражало не только указанный факт слияния, но и то обстоятельство, что к этому моменту западноевропейская интеграция вышла за чисто экономические рамки, затронув политику, гуманитарные отношения и другие сферы общественной жизни.

Формирование таможенного союза, сразу же дав значительные выгоды всем странам — членам ЕЭС, связанные с более полным использованием преимуществ международного разделения труда, в то же время усилило спонтанное начало функционирования национальных экономик, вызвав известную неустойчивость их развития. Оно повлекло за собой ослабление национально-государственных систем регулирования экономики, при этом не были созданы компенсирующие межгосударственные и наднациональные механизмы регулирования.

Отмеченные и другие обстоятельства побудили страны — члены ЕС принять в 1971 г. программу поэтапного создания экономического и валютного союза к 1980 г. («план Вернера» — по имени тогдашнего премьер-министра Люксембурга, руководившего разработкой данной программы), которая, однако, потерпела провал. Это было обусловлено временным обострением противоречий внутри ЕС, усилением дифференциации его участников по экономическому положению и уровню хозяйственного развития (экономическая дивергенция) в ходе циклических и структурных кризисов 70-х — начала 80-х гг.

С середины 70-х до середины 80-х гг. интеграция в рамках ЕС переживала длительный застой, оценивавшийся многими западными учеными как кризис. Среди интеграционных мероприятий в этот период заметно выделяются лишь два. Во-первых, с начала 1975 г. страны — члены ЕС окончательно передали свои полномочия в области внешнеторговой политики соответствующим органам ЕС. Теперь каждая из этих стран лишилась возможности заключать двусторонние торговые соглашения с третьими странами (попутно заметим, что это создало большие проблемы для СССР и его тогдашних партнеров по СЭВ, ибо они по политико-идеологическим причинам не хотели признавать ЕС интеграционным блоком с частично наднациональными компетенциями).

Во-вторых, в 1979 г. была создана Европейская валютная система (ЕВС) на базе единой расчетной единицы — ЭКЮ, формировавшейся на основе «корзины валют» участников ЕВС. Были установлены пределы отклонений рыночного курса валют стран — членов ЕС при их обмене друг на друга и доллары от курса центральных банков этих стран, т.е. своего рода валютный коридор в ± 2,25%, названный в публицистике «валютной змеей». Вместе с тем к ЕВС не смогли подключиться сразу Великобритания, Греция, Испания и Португалия, а Италия вошла в нее на особых условиях (± 6%).

С середины 80-х гг. в ЕС наблюдается резкая активизация интеграционных процессов, явное преобладание центростремительных сил, хотя эти процессы сталкиваются с рядом серьезных проблем. Это объясняется многими обстоятельствами, среди которых выделим два. Во-первых, необходимостью объединить усилия участников ЕС для противодействия резко обострившейся конкуренции со стороны США, Японии и новых индустриальных стран, осуществления назревшей структурной перестройки хозяйства и решения задач нового этапа научно-технической революции.

Во-вторых, коренным изменением позиции Франции в отношении ЕС, а именно от нее и ФРГ решающим образом зависит то, насколько быстро и интенсивно протекает и будет протекать западноевропейская интеграция. До начала 80-х гг. позиция Франции в отношении интеграции была сдержанной, достаточно противоречивой, а подчас и откровенно деструктивной (например, в 1966 г. она в течение многих месяцев игнорировала органы ЕС и не участвовала в их деятельности), что объяснялось отголосками ее имперских амбиций и претензиями на ведущую роль в ЕС как великой ядерной державы. Однако в начале 80-х гг. правящие круги этой страны окончательно осознали, что такой курс ведет в тупик и Франция может сохранить свой высокий статус только как одна из ведущих стран — членов ЕС и один из главных «моторов» интеграции. Была сделана ставка на ЕС и усиление его наднационального характера.

Принятый в конце 1985 г. Единый европейский акт (вступил в силу с 1 июля 1987 г.) предусматривал создание к концу 1992 г. в ЕС полностью интегрированного (внутреннего) рынка, далеко идущее объединение научно-технических потенциалов и реализацию крупномасштабных исследовательских программ в новейших отраслях (микроэлектронике, информатике, телекоммуникационной технике, биотехнологии, экологии и др.), все более тесную гармонизацию экономической и валютной политики стран — членов блока, усиление наднациональных механизмов ЕС.

Положения Единого европейского акта в основном были выполнены вовремя, что нашло отражение в переименовании блока (с 1993 г.) в Европейский союз. Внутренний рынок ЕС действительно сложился к концу 1992 г. по товарам. Правда, пока еще он не сложился в электроэнергетике, а также по многим видам услуг (особенно важно — транспортных). Нет до сих пор единого конкурентного рынка государственных заказов. В то же время не оста-

лось искусственных препятствий на пути свободной миграции (по крайней мере, правовых препон) капиталов и рабочей силы, хотя фактически такие препятствия создаются в каждом конкретном случае бюрократическим исполнением нормативных актов ЕС.

Сильнейшие импульсы углубления интеграции в ЕС дал Маастрихтский договор о Европейском союзе (он является основной частью комплекса Маастрихтских соглашений), подписанный главами государств — членов ЕС в декабре 1991 г. (Австрия, Швеция и Финляндия автоматически присоединились к нему в результате своего вступления в ЕС с 1 января 1995 г.) и введенный в действие в 1993 г. Он включает три принципиально новых качественных момента:

- во-первых, введение с 1993 г. единого гражданства ЕС (имеется перечень прав и обязанностей), которое существует параллельно с национальным гражданством стран — членов ЕС;
- *во-вторых, формирование политического союза*, что подразумевает проведение интегрированной внешней политики, тесную увязку внутренних политик (особенно в области борьбы с преступностью), сближение юридических систем, повышение роли парламента ЕС;
- в-третьих, формирование экономического и валютного союза (ЭВС), сердцевиной которого призвана стать единая валюта (евро). К 2002 г. она должна вытеснить из оборота национальные валюты стран — участниц ЭВС, заменив их. В отличие от ЭКЮ евро будет не просто расчетной единицей, но и полноценной валютой, функционирующей как в виде денег на счетах, так и в форме банкнот и монет. Циркуляцию евро будет регулировать созданный Центральный банк ЕС. Вполне вероятно, что со временем центральные банки стран — членов ЕС исчерпают свои функции, передадут их Банку ЕС и прекратят свое существование.

Переход к евро осуществляется поэтапно с 1 января 1999 г. Первоначально она будет функционировать параллельно с национальными валютами, причем с 1 января 1999 г. не все страны — члены ЕС смогли начать переход к евро, поскольку часть из них не выполнила необходимых для этого требований (дефицит госбюджета — не более 3% ВВП, накопленный государственный долг — максимально 60% ВВП и др.). Вместе с тем почти все стремятся к этому. Лишь Великобритания пока что исходит из постулата сохранения своей национальной валюты. Дания, Швеция и Греция намерены перейти к евро, но позднее.

Можно ожидать, что евро станет одной из сильнейших валют в мире. Она принесет всем членам ЭВС ощутимую пользу, способствуя снижению издержек и росту эффективности производства. *Достаточно сказать, что до сих пор физические и юридические лица стран — членов ЕС при обмене их валют друг на друга ежегодно несли издержки на сумму, эквивалентную примерно 6 млрд долл. Евро избавит их от таких непродуктивных затрат.*

В настоящее время функционирование ЕС обеспечивается целой системой органов, которые активно способствуют прогрессу интеграции:

1. Совет Европейского союза (СЕС). Он не реже двух раз в год проводит сессии на уровне глав государств и правительств, а также регулярно собирается на уровне различных министров (иностранных дел, экономики, финансов, сельского хозяйства и др.). СЕС на высшем уровне принимает стратегические интеграционные решения наподобие Единого европейского акта или Маастрихтского договора и обладает важнейшими нормотворческими функциями.

2. Комиссия ЕС (КЕС) — исполнительный орган, своего рода правительство ЕС, претворяющее в жизнь решения СЕС. В то же время КЕС издает директивы и регламенты, т.е. обладает и нормотворческими компетенциями. КЕС состоит из 20 членов (комиссаров), ведающих определенными вопросами (сельское хозяйство, энергетика и т.д.) и назначаемых сроком на пять лет национальными правительствами, но не зависимых от последних. Резиденция КЕС находится в Брюсселе, штат насчитывает примерно 15 тыс. человек. Среди органов Европейского союза КЕС играет ключевую роль в том смысле, что именно в его аппарате разрабатываются идеи и конкретные предложения относительно путей и форм дальнейшего развития Союза.

3. Европейский парламент (ЕП) с резиденцией в Страсбурге; *избирается с 1979 г. прямым голосованием граждан во всех странах* — членах ЕС. Сейчас в него входят 626 депутатов, причем представительство каждой страны зависит от численности ее населения. После вступления в действие Маастрихтского договора с *1 ноября 1993 г. функции ЕП были значительно расширены*, выйдя далеко за рамки преимущественно консультативных полномочий. К ним относятся принятие бюджета ЕС, контроль за деятельностью КЕС и право поручать ей разработку конкретных предложений по развитию интеграции, право принимать

совместно с СЕС решения по отдельным вопросам законодательства ЕС.

4. Европейский суд, обеспечивающий правильную интерпретацию и реализацию нормативных актов (законодательства) ЕС.

5. ФЕОГА, на который приходится большая часть бюджета ЕС (о нем было сказано выше).

6. Европейский социальный фонд, облегчающий перемещение рабочей силы внутри ЕС и ее адаптацию к изменяющимся условиям в интеграционном пространстве (например, путем содействия переподготовке).

7. Европейский фонд регионального развития, содействующий структурной перестройке кризисных регионов — слабо индустриально развитых или депрессивных (с большим удельным весом старых отраслей).

8. Европейский инвестиционный банк, созданный на основе долевого участия стран — членов ЕС в его основном капитале. Имея функции коммерческого банка, он предоставляет кредиты государственным структурам стран — членов ЕС.

В декабре 1997 г. СЕС на своей очередной сессии на высшем уровне принял решение начать переговоры с Чехией, Венгрией, Польшей, Словенией, Эстонией и Кипром (греч.) о вступлении этих стран в ЕС в качестве полноправных членов. Об этом пойдет речь в гл. 16.

12.3. НАФТА и МЕРКОСУР

Еще в 60-е гг. латиноамериканские страны предпринимали попытки создания интеграционных группировок в своем регионе с целью повышения уровня конкурентоспособности национальных предприятий и организации крупных и открытых рынков. В 1960 г. был подписан «Договор Монтевидео» о создании зоны свободной торговли, включавшей страны — члены Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ). Позже эту организацию сменила Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ).

Кроме того, в 90-х гг. в Центральной и Южной Америке (формально) функционируют Андская субрегиональная группировка, Центральноамериканский общий рынок, Карибское сообщество и Карибский общий рынок (КАРИКОМ). Однако, несмотря на принятые этими интеграционными группировками программы либерализации внешней торговли и попытки использования намеченных механизмов промышленного и финансового сотрудничества, существенного успеха в экономическом развитии они не добились.

Реальная активизация интеграционных процессов на американском континенте наблюдалась в 90-е гг. после образования Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) в составе США, Канады и Мексики, а также Общего рынка стран Южного конуса (МЕРКОСУР), созданного Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем. Эти динамичные группировки, возможно, положат начало провозглашенной бывшим президентом США Дж. Бушем «Инициативы для Америк», согласно которой предусматривается образование всеамериканской зоны свободной торговли «от Аляски до Огненной Земли».

НАФТА

Соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) между США, Канадой и Мексикой вступило в силу с 1 января 1994 г. В значительной мере оно было инициировано администрацией США под влиянием американских транснациональных корпораций, так как достигнутый уровень срастания американской экономики с канадской и мексиканской требовал его межгосударственного оформления. К этому же подталкивали радикальные изменения в политической и экономической ситуации в мире к началу 90-х гг.: ЕС резко ускорил расширение и углубление интеграционных процессов в своем регионе; Япония, Китай и страны Юго-Восточной Азии стремительно наращивали экономический потенциал; усилилось Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество. Сложившаяся обстановка поставила перед США задачу активизации интеграционных процессов на своем континенте, чтобы сохранить конкурентоспособность американских корпораций на мировом рынке.

Ведущие компании США, Канады и Мексики рассчитывали соединить финансовые, научно-технические и предпринимательский потенциалы США и Канады с важнейшим фактором конкурентоспособности — низкими издержками производства, характерными для условий Мексики. В частности, один час рабочего времени в Канаде в 1993 г. стоил 5,75 долл., в США — 4,5 долл., а в Мексике — 50 центов. В первую очередь намечалась либерализация товарообмена с Мексикой, так как в канадо-американ-

ской торговле барьеры к моменту подписания соглашения о НАФТА уже были устранены.

Соглашением предусматривается либерализация внешнеэкономических отношений, демонтаж таможенных барьеров и организация единого континентального североамериканского рынка для свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы через границы, разделяющие три государства. В первую очередь намечено освободить от ограничений торговлю готовыми изделиями. Уже в 1994 г. пошлины во взаимной торговле промышленными и продовольственными товарами были снижены на 65%. На рынках энергоресурсов, сельскохозяйственных товаров, автомобилей и текстиля предусмотрена плавная либерализация.

В течение 15 лет намечено ликвидировать почти все торговые и инвестиционные барьеры и подойти к слиянию трех национальных рынков, сформировав зону свободной торговли с населением более 375 млн человек, совокупным валовым продуктом в сумме около 9 трлн долл. (в нынешних ценах) и долей в мировом экспорте порядка 17%. Кроме того предусматривается принятие тремя странами аналогичных законов в области окружающей среды и по труду. Соглашение носит строго императивный характер — невыполнение принятых аналогичных законов влечет за собой наказание виновных штрафами или определенными санкциями. Правда, по состоянию на 1 января 1998 г. в рамках НАФТА еще не были созданы наднациональные органы управления, регулирующие ход сотрудничества, — Экономическая комиссия, Совет министров, суд и т.д.

По своему экономическому потенциалу северный и южный партнеры по НАФТА многократно уступают США: ВВП Канады составляет около 10% от ВВП США, а Мексики — 5%; если ВВП на душу селения Канады находится на уровне примерно 90% от США, то Мексики — 15%. В отличие от ЕС, где менее развитым странам и регионам (Греции, Ирландии, Португалии) предоставляется финансовая помощь из совместных бюджетных фондов, НАФТА не предоставляет Мексике такой поддержи.

Тем не менее, по оценкам экспертов, участие в НАФТА позволит Мексике сократить период реформирования своей экономики и достижение уровня развитых стран с 50 до 10–15 лет. Самый большой выигрыш от вступления в НАФТА Мексика получает в виде стремительного роста поступлений иностранного капитала, в первую очередь из США. По объему прямых иностранных инвестиций, имеющих первостепенное значение для развития производства, в середине 90-х гг. Мексика оказалась на первом месте в Латинской Америке. Если в 1986–1991 гг. в страну поступало в среднем за год 3,1 млрд долл., то после 1994 г. этот показатель не опускался ниже 8 млрд долл. С оживлением инвестиционной деятельности в стране повысился уровень оплаты труда — в среднем в реальном исчислении в 1997 г. на 29% по сравнению с 1990 г.

Возрастающую роль в развитии обрабатывающей промышленности Мексики играют «макиладорас» — предприятия по обработке и сборке поступающих в Мексику из США материалов и комплектующих (см. гл. 17).

В то же время участие в НАФТА налагает на Мексику целый ряд обязательств. По сельскохозяйственным продуктам она заключает двусторонние соглашения с США и Канадой в отдельности. Чтобы облегчить доступ высокотехнологичной продукции северных партнеров на свой рынок, Мексика полностью отменила прежнюю 20%-ную пошлину на компьютеры американского и канадского производства. Пошлина на аналогичную продукцию из третьих стран сохраняется: она будет постепенно снижаться до 3,9%. Это поможет северным партнерам вытеснить с мексиканского рынка дешевую японскую и южнокорейскую технику.

В течение 10 лет Мексика должна отменить большинство ограничений на импорт автомобилей, что сулит американским экспортерам резкое расширение их сбыта. Кроме того, с 1994 г. в Мексике введен закон, расширяющий возможности иностранных инвесторов. Во многих отраслях промышленности и сельского хозяйства иностранцам разрешается вкладывать капиталы «в любых пропорциях». Правда, долевое участие иностранцев в разведке и добыче энергоносителей и радиоактивных руд, транспортной и коммуникационной инфраструктуре пока ограничено.

Со временем Мексика обязалась отменить ограничения на иностранное участие в банках и страховых компаниях. Когда это произойдет, американский и канадский финансовый капитал сможет взять в свои руки контроль над приблизительно 1/3 мексиканского страхового рынка.

Деловые круги США связывают с НАФТА большие надежды: ожидается значительное расширение американского экспорта и связанное с этим увеличение числа рабочих мест. Перенесение трудоемких, материалоемких и экологически дорогостоящих про-

изводств из США в Мексику позволит снизить уровень издержек производства и повысить конкурентоспособность многих изделий американской промышленности. В долгосрочном плане с помощью участия в НАФТА американские ТНК рассчитывают на расширение своего экономического участия в Латинской Америке с целью завоевания рынков сбыта, создания новых рабочих мест на своих предприятиях, повышения конкурентоспособности и прибыли.

Канада рассчитывает с помощью НАФТА расширить рынки сбыта, сократить издержки производства и повысить прибыльность новых высокотехнологичных отраслей (компьютеры, телекоммуникации и т.д.). Кроме того, формирование либерализованного рыночного пространства континентальных масштабов будет стимулировать приток в Канаду прямых и портфельных инвестиций из третьих стран, главным образом из стран — членов ЕС и Японии.

К концу 90-х гг. еще мало накопилось статистических данных для оценки эффективности функционирования НАФТА. Однако уже можно сделать вывод, что это не формальная, а реальная международная интеграционная структура. В частности, за 1994–1997 гг. товарооборот США с Мексикой и Канадой вырос на 44%. В то же время ряд латиноамериканских стран выражают недовольство североамериканской интеграционной группировкой, так как согласно условиям НАФТА 62,5% комплектующих изделий производители транспортных средств США, Канады и Мексики обязаны закупать у фирм НАФТА.

Кроме того, приток инвестиций в Мексику, по мнению южноамериканских аналитиков, осуществляется за счет сокращения прямых иностранных инвестиций в другие страны Латинской Америки. Негодуя и с завистью глядя на НАФТА, страны Центральной и Южной Америки, в первую очередь Чили и целые группировки — МЕРКОСУР и КАРИКОМ, уже выражают стремление присоединиться в будущем к этой экономической структуре.

МЕРКОСУР

К крупнейшим и наиболее динамичным торгово-политическим союзам Латинской Америки следует отнести Южноамериканский общий рынок в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая (МЕРКОСУР) с населением 200 млн человек и более 1 трлн долл. ВНП. В нем сосредоточено 45% населения этого континента, свыше 50% совокупного ВВП, 40% прямых иностранных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли стран Латинской Америки.

Договором о создании МЕРКОСУР, заключенным в 1991 г., предусматривалась отмена в перспективе всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами, установление единого таможенного тарифа в отношении третьих стран, свободное движение капитала и рабочей силы, координация политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, согласование стратегии в валютно-финансовой сфере.

В январе 1994 г. страны — участницы МЕРКОСУР приняли программу продвижения к таможенному союзу и наметили срок (до 2000 г.), когда 85% взаимного внешнеторгового оборота будут полностью освобождены от любых тарифных барьеров. Договор о создании МЕРКОСУР также предусматривает до 2000 г. отмену нетарифных ограничений на подавляющее большинство товаров (за исключением торговли вооружением и боевой техникой, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, предметами национального культурного достояния).

Для руководства процессом интеграции были созданы наднациональные органы управления: Совет общего рынка в составе министров иностранных дел; исполнительный орган — Группа общего рынка, функционирующая постоянно, со штаб-квартирой в Монтевидео; 10 технических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка, в функции которых входят вопросы внешней торговли, таможенное регулирование, технические нормы, валютно-финансовая и макроэкономическая политика, наземный и морской транспорт, промышленные технологии, сельское хозяйство и энергетика. Предпринимаются меры по созданию специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами-участницами.

Итоги функционирования МЕРКОСУР свидетельствуют об определенных успехах интеграционной группировки, несмотря на незавершенность становления таможенного союза. Объем внутриблокового экспорта в 1991–1997 гг. увеличился почти в четыре раза, в то время как суммарный экспорт государств — участников интеграционной группировки в третьи страны за этот период возрос немногим более, чем на 30%. При этом доля внутриблокового экспорта в общем объеме вывоза товаров из МЕРКОСУР за этот

же период возросла с 9 до 20%. Расширение взаимных внешнеэкономических связей в рамках МЕРКОСУР распространяется и на иностранные инвестиции из третьих стран. Например, японская корпорация «Тойота моторз», вложившая в сооружение автомобилестроительного завода в Аргентине около 100 млн долл., намерена выпускать в этой стране 20 тыс. легких грузовиков-пикапов в год. Половину этих автомобилей намечено вывозить в Бразилию в обмен на комплектующие изделия, производимые бразильскими предприятиями.

Интеграционные процессы в МЕРКОСУР развиваются не без трудностей и противоречий между странами-участницами. Так, они не сумели прийти к согласию о полной отмене тарифов во внутрирегиональной торговле к первоначально намеченному сроку — 1 января 1995 г. Не удалось им также согласовать в установленные сроки единые внешние тарифы на импорт товаров из третьих стран. Аргентина и Бразилия, на долю которых приходится 90% общего ВНП стран — членов МЕРКОСУР, уделяют особое внимание защите от иностранных конкурентов создаваемых у себя высокотехнологичных отраслей промышленности — производства компьютеров и телекоммуникационного оборудования. В частности, в середине 90-х гг. Бразилия выступала за введение импортных пошлин в торговле с третьими странами на продукцию электронной, нефтехимической промышленности и тяжелого машиностроения на уровне 35%, Аргентина — на уровне 12%, а Уругвай и Парагвай, опасающиеся технологической зависимости от Бразилии и Аргентины, были за минимальные пошлины.

Перспективы МЕРКОСУР южноамериканские аналитики оценивают как благоприятные. На пути дальнейшего развития странам — участницам этой группировки предстоит преодолеть существующие противоречия, значительную разницу в экономических потенциалах, найти оптимальные сочетания рыночных механизмов с регулирующей ролью государства в условиях специфики латиноамериканского региона, еще недавно находившегося под властью авторитарных режимов и под сильным влиянием корпораций США.

12.4. АСЕАН и АТЭС

В Азиатско-Тихоокеанском регионе в настоящее время функционирует ряд интеграционных объединений, наиболее значительными из которых являются АСЕАН и АТЭС.

АСЕАН

Эта группировка была создана в 1967 г. после подписания Бангкокской декларации в составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин (в настоящее время членами АСЕАН являются также Мьянма, Бруней, Лаос и Вьетнам, а в перспективе в нее должна войти и Камбоджа) с целью содействия социальному и экономическому развитию стран-членов, сотрудничества в промышленности и сельском хозяйстве, проведении научно-исследовательских работ. В 1976 г. на первом совещании руководителей стран — членов АСЕАН были приняты Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларация АСЕАН, являющиеся основными документами, которыми руководствуется Ассоциация в своей деятельности. Декларация АСЕАН провозглашает, что страны-члены будут выступать с общей позиции по важнейшим вопросам и проблемам региональных и мировых экономических отношений.

Высшим органом АСЕАН является конференция глав государств и правительств, которая собирается один раз в три года, а центральным руководящим органом — ежегодная встреча министров иностранных дел. Постоянный комитет состоит из министра иностранных дел страны, являющейся председателем АСЕАН в данный период, и послов остальных пяти государств. На регулярных встречах министров экономики стран — членов АСЕАН принимаются решения по вопросам экономического сотрудничества. Встречи других министров (образования, энергетики, здравоохранения, науки и технологии, юстиции, охраны окружающей среды) готовятся соответствующими комитетами. Функционирует и несколько специализированных учреждений АСЕАН, таких как Совет по нефти, Ассоциация судовладельцев, Банковский совет, Финансовая корпорация и др. Секретариат АСЕАН возглавляет генеральный секретарь, который сменяется каждые три года.

Каждое государство — член АСЕАН располагает собственным секретариатом во главе с генеральным директором для координации текущей работы и подготовки решений Ассоциации. Одиннадцать комитетов, состоящих из руководителей дипломатических представительств государств-членов, поддерживают внешние связи АСЕАН в столицах третьих стран: Бонне, Брюсселе, Вашингтоне, Веллингтоне, Женеве, Канберре, Лондоне, Оттаве, Париже, Сеуле, Токио. АСЕАН как единая организация имеет офи-

циальные отношения с другими странами и торгово-экономическими группировками. Россия в последние годы значительно укрепила свои контакты с Ассоциацией, на которую приходится около 8% всей российской торговли со странами Азии (не считая азиатских стран — членов СНГ).

В целом в сфере экономики планируется создание зоны свободной торговли АСЕАН к 2008 г., а также углубление сотрудничества через распространение его на такие сферы, как безопасность, финансы, телекоммуникации, туризм, окружающая среда, сельское хозяйство, транспорт и здравоохранение. В области политики предполагается создание региона мира, свободы и нейтралитета, углубление сотрудничества, особено с Австралией, Канадой, ЕС, Японией, Южной Кореей и США.

Кризис 1997–1998 гг. наложил отпечаток на развитие стран — членов АСЕАН. Совершенно очевидно, что существуют структурные проблемы, накладывающие определенные ограничения на темпы роста. Однако, по мнению специалистов МВФ и Мирового банка, торможение развития имеет здесь преимущественно не структурный, а временный, циклический характер. В связи с этим главные страны — члены АСЕАН на конференции во Вьетнаме в декабре 1998 г. обсудили и наметили несколько реальных путей выхода из современного кризиса. Первый представляет собой финансовую помощь со стороны Японии (в размере 30 млрд долл. из организованного Японией для этих целей фонда содействия структурным реформам). Реально им пока смогли воспользоваться Малайзия и Таиланд, получившие по 1,85 млрд долл.

Другой путь был предложен премьер-министром Малайзии Махатхиром и включает в себя такие компоненты, как введение общей коллективной валюты стран — членов АСЕАН, контроль за миграцией капитала и усиление в целом государственного регулирования национальных экономик. Однако этот путь не получил всеобщего одобрения.

АТЭС

Эта организация была учреждена в 1989 г. как межправительственный форум, объединяющий 18 государств региона (Австралию, Бруней, Гонконг, Канаду, Китай, Кирибати, Малайзию, Маршалловы Острова, Мексику, Новую Зеландию, Папуа-Новую Гвинею, Южную Корею, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили), а затем 21 государство (в АТЭС вошли Вьетнам, Перу и Россия). Хотя АТЭС формально имеет консультативный

статус, фактически в рамках его рабочих органов вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях. Такими органами являются Комитет по торговле и инвестициям, Экономический комитет и рабочие группы (по инвестициям, научным исследованиям в промышленности и технологиям, телекоммуникациям, транспорту, развитию людских ресурсов, энергетическому сотрудничеству, торговой и инвестиционной статистике, сохранению морских ресурсов, рыболовству, туризму, а также группа по малому и среднему предпринимательству) и Фонд образования.

В 1993 г. (в Сиэтле, США) состоялась первая встреча лидеров стран — членов АТЭС, в ходе которой выявились серьезные расхождения по поводу неравномерности распределения благ от развертывающихся в регионе интеграционных процессов. По оценкам экспертов, либерализация торговли в АТЭС должна привести к росту реальных доходов стран-членов на 2%, однако выгоды получат прежде всего наиболее кункурентоспособные страны.

На совещании в верхах в 1994 г. (в Богоре, Индонезия) было принято решение о создании зоны свободной торговли и либерализации инвестиционной сферы к 2020 г. (для развитых стран — до 2010 г.). Снижение таможенных барьеров будет происходить в соответствии с соглашениями, достигнутыми в ГАТТ/ВТО. Однако в целом Богорская декларация характеризуется большой расплывчатостью. В ней, в частности, говорится, что «те страны, которые не готовы участвовать в снятии барьеров в торговле и инвестиционной сфере, могут присоединиться к этим мерам на более поздних стадиях». Другим недостатком этой декларации является отсутствие четкой градации между развитыми и развивающимися государствами.

С учетом нерешенных проблем возможны три варианта развития АТЭС в ближайшие годы. Согласно первому варианту данная организация будет следовать по пути, начертанному в Богорской декларации. Однако из-за ее расплывчатости сохраняются возможности для обхода и фактического невыполнения достигнутых договоренностей.

Второй (наиболее вероятный) вариант закрепит за АТЭС роль форума для обсуждения проблем экономических взаимоотношений в бассейне Тихого океана. Однако в этом случае неизбежны споры по поводу хода выполнения уже имеющихся договорен-

ностей, что приведет к ослаблению организации. В таких условиях возрастет значение других, более целенаправленных региональных группировок, например, АСЕАН.

Третий вариант не исключает возобладания протекционистских настроений в США и Западной Европе, что будет препятствовать быстрой либерализации мировой экономики и угрожать раздроблением глобальной системы экономических связей на региональные блоки. В Азии в этом случае особое значение приобретет формирование зоны свободной торговли в АСЕАН или расширение сотрудничества в рамках АТЭС, но главным образом между ее азиатскими участниками.

В последние годы наблюдается быстрый рост доли Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в мировой экономике. На его страны уже приходится около 60% мирового производства ВВП. Опережающими темпами расширяются внутрирегиональная торговля и инвестиционные потоки. Если в 70-е гг. географически страны АТР ориентировались во внешней торговле на Европу и другие расположенные вне региона страны, то уже в 80-е и 90-е гг. наблюдается резкий рост взаимной торговли между азиатско-тихоокеанскими странами и расширение внутрирегиональных связей (*удельный вес АТР в мировой торговле увеличился до 40%*).

В своем стремлении сохранить эту динамику, своевременно адаптироваться к воздействию технологических и финансовых факторов мировой экономики многие развивающиеся страны АТР встают на путь экономических реформ, включая изменение регулирующей роли государства, преобразования в банковской сфере, либерализацию внешней торговли и иностранных инвестиций.

Сотрудничество России со странами АСЕАН и АТЭС

Сотрудничество со странами Азиатско-Тихоокеанского региона наиболее перспективно для России; оно возможно по трем направлениям:

- экспорт в эти страны таких традиционных российских товаров, как минеральное и углеводородное сырье, лес и нефтепродукты, что может обеспечить расширение масштабов и поднятие технического уровня этого производства, а также создание дополнительных рабочих мест на российском Дальнем Востоке;
- налаживание в России путем создания совместных предприятий производства высококачественных товаров широкого потребления, включая бытовую электронику и другие товары длительного пользования, по которым эти страны занимают передовые позиции в мире и способны внести серьезный вклад в удовлетворение потребительского спроса в России;
- совместные научные разработки в области энергетики, материаловедения, биотехнологии, освоения мирового океана, аэрокосмической техники, медицины.

Россия была принята в АТЭС в ноябре 1997 г. на саммите в Ванкувере. Его участники приняли обязательство обеспечить свободный режим торговли к 2010 г. для развитых стран региона и к 2020 г. — для всех остальных членов АТЭС. Определено 15 секторов торгово-экономических отношений, в которых либерализация начинается прежде всего. При этом в девяти секторах (оборудование и услуги по охране окружающей среды, рыболовство, выпуск игрушек, лесоводство, драгоценные камни и украшения, химия, телекоммуникационные продукты, оборудование и услуги для энергетики, медицинское оборудование) конкретные меры по либерализации либо были приняты уже в 1998 г., либо имеют перспективу реализации в 1999 г. Далее на очереди снятие барьеров в таких секторах, как производство растительного масла, каучука, удобрений, гражданских самолетов, автомобилестроение.

Участие России в гигантской по размерам и обороту зоне свободной торговли имеет для нее исключительно важное значение — вероятные материальные выгоды могут исчисляться миллиардами долларов в год.

12.5. Содружество Независимых Государств

Экономика СССР развивалась как высокоинтегрированный комплекс, где взаимные части были очень тесно связаны друг с другом, хотя внутрисоюзное разделение труда отнюдь не всегда было оправданным с точки зрения развития производительных сил. Разрыв сложившихся связей в результате распада СССР был очень болезненным (по оценке, от 1/3 до 1/2 падения ВВП в странах — членах СНГ в 1992–1995 гг. приходилось на последствия от разрушения этих связей).

Сразу же после распада Советского Союза возникли интеграционные тенденции среди бывших советских республик. На первом этапе они проявлялись в попытках оградить, хотя бы частично, прежнее единое экономическое пространство от дезинтеграционных процессов. Эти попытки в первую очередь затрагивали

области, где прекращение связей оказывало особенно неблагоприятное воздействие на состояние народного хозяйства (транспорт, связь, поставки энергоносителей и т.п.). В дальнейшем, примерно с 1996–1997 гг., усилились стремления к интеграции на новых основах с учетом возникших реалий.

Россия — естественное ядро СНГ. Из всех постсоветских республик на нее приходится свыше 3/4 территории, почти 1/2 населения и около 2/3 ВВП.

Факторы экономической интеграции бывших советских республик

Интеграционные тенденции на постсоветском пространстве порождаются следующими основными факторами:

- разделением труда, которое невозможно было изменить целиком за короткий промежуток времени. Во многих случаях это вообще нецелесообразно, поскольку сложившееся разделение труда в значительной степени соответствовало природно-климатическим и историческим условиям развития;
- желанием широких масс населения в странах — членах СНГ поддерживать достаточно тесные связи из-за смешанного населения, смешанных браков, элементов общего культурного пространства, отсутствия языкового барьера, заинтересованности в свободном перемещении людей и т.п.;
- технологической взаимозависимостью, едиными техническими нормами.

Однако интеграционные процессы наталкивались и на противоположные тенденции, определявшиеся прежде всего стремлением правящих кругов в бывших советских республиках упрочить недавно полученный суверенитет, укрепить свою государственность. Это рассматривалось ими как безусловный приоритет, и соображения экономической целесообразности отступали на второй план, если интеграционные меры воспринимались как ограничение суверенитета. Однако всякая интеграция, даже самая умеренная, предполагает передачу каких-то прав единым органам интеграционного объединения, т.е. добровольное ограниние суверенитета в определенных областях. Запад, с неодобрением встречавший любые интеграционные процессы на постсоветском пространстве и рассматривавший их как попытки «воссоздания СССР», сначала скрыто, а затем и открыто начал активно противодействовать интеграции во всех ее формах. Учитывая растущую

финансовую и политическую зависимость стран — членов СНГ от Запада, это не могло не препятствовать интеграционным процессам.

Немалое значение для определения реальной позиции стран по отношению к интеграции в рамках СНГ имели расчеты (особенно в первые годы после распада СССР) на помощь Запада в том случае, если эти страны не будут «торопиться» с интеграцией. Нежелание в должной мере учитывать интересы партнеров, негибкость позиций, столь часто встречавшаяся в политике новых государств, также не способствовали достижению договоренностей и их практической реализации.

Готовность бывших советских республик к интеграции была различной, что определялось не столько экономическими, сколько политическими и даже этническими факторами. С самого начала прибалтийские страны были против участия в каких-либо структурах СНГ. Для них стремление дистанцироваться от России и своего прошлого возможно дальше с целью упрочить свой суверенитет и «войти в Европу» было доминирующим, несмотря на высокую заинтересованность в поддержании и развитии экономических связей со странами — членами СНГ. Сдержанное отношение к интеграции в рамках СНГ отмечалось со стороны Украины, Грузии, Туркменистана и Узбекистана, более положительно — со стороны Белоруссии, Армении, Киргизии и Казахстана.

Поэтому многие из них рассматривали СНГ прежде всего как механизм «цивилизованного развода», стремясь осуществить его и укрепить собственную государственность таким образом, чтобы минимизировать неизбежные потери от нарушения сложившихся связей и избежать эксцессов. Задача реального сближения стран отодвигалась на второй план. Отсюда и хроническое неудовлетворительное выполнение принятых решений. Ряд стран пытались использовать механизм интеграционной группировки для достижения своих политических задач. В частности, Грузия для борьбы с абхазским сепаратизмом стремилась через СНГ установить экономическую и политическую блокаду Абхазии.

Решение о создании Содружества Независимых Государств (СНГ) было принято президентами России, Белоруссии и Украины одновременно с подписанием Беловежских соглашений о роспуске СССР в конце 1991 г. В дальнейшем к СНГ присоединились все бывшие советские республики, кроме прибалтийских. В Уставе определены цели Содружества: способствовать интеграции

членов СНГ в экономической, политической и гуманитарной областях, поддерживать и развивать контакты и сотрудничество между людьми, государственными институтами и предприятиями стран Содружества. СНГ — открытая организация для присоединения других стран.

Структура органов СНГ

В соответствии с Уставом СНГ возникла разветвленная структура органов Содружества:

Совет глав государств, в функции которого входит принятие основополагающих принципиальных решений на уровне президентов;

Совет глав правительств, координирующий интеграционную политику на уровне правительств в соответствии с указаниями президентов;

Совет министров иностранных дел. В его функции входит согласование позиции стран — членов СНГ в отношениях с третьими странами в случае, если правительства пришли к выводу о целесообразности такого согласования. Министры иностранных дел также обсуждают вопросы налаживания механизма дипломатических отношений в рамках Содружества;

Совет министров обороны, решающий вопросы взаимоотношений стран — членов СНГ в военной сфере, в том числе об общих операциях по поддержанию мира, помощи при строительстве национальных вооруженных сил, имущественных отношениях в военной области, реализации соглашений о поставках вооружений и материалов;

Совет командующих погранвойсками. Он согласовывает и реализует мероприятия по совместной охране внешних границ Содружества в случае, если возникает такая потребность, организует обустройство границ, взаимопомощь в обучении погранвойск;

Межпарламентская ассамблея, состоящая из представителей парламентов стран — членов СНГ. На своих сессиях она вырабатывает рекомендации по гармонизации законов стран-членов по вопросам, затрагивающим взаимные связи, организует обмен мнениями среди парламентариев относительно сотрудничества в рамках СНГ;

Экономический суд, призванный разрешать межгосударственные споры стран — членов СНГ, возникающие в процессе хозяйственных отношений.

Главным постоянным исполнительным и координирующим органом Содружества согласно его Уставу должен был стать Координационно-консультативный комитет (ККК) с местопребыванием в Минске. Однако по решению глав правительств в 1994 г. ККК фактически разделился на два органа: Исполнительный секретариат (ИС) и Межгосударственный экономический комитет (МЭК). К ИС перешел весь рабочий аппарат ККК, в то время как МЭК базировался на принципе коллегиального руководства (каждая страна направляла в МЭК определенное число своих представителей). В этом комитете проходят обсуждение и подготовка основной части решений по экономическим вопросам сотрудничества.

Но так как ИС и МЭК не предусматривались в Уставе СНГ, это создавало некоторую правовую незавершенность организационной структуры Содружества. К тому же их функции не всегда были достаточно четко разграничены, что приводит к частому дублированию работы.

В апреле 1999 г. Совет глав государств принял решение о частичной реорганизации структуры органов СНГ: ККК и МЭК были преобразованы в экономический совет с некоторой модификацией их функций; расширились полномочия Исполнительного секретариата.

Деятельность высших органов СНГ базируется на принципе единогласия. Хотя каждая страна может и не участвовать в работе какого-либо органа или в обсуждении вопроса, но если она возражает, то действие принятого решения на нее не распространяется. К тому же никакой контрольный механизм по реализации принятых решений не предусматривается.

Помимо уставных главных органов СНГ была создана разветвленная система органов более низкого уровня — отраслевых и проч. (около 60). Они занимаются конкретными областями сотрудничества. Численность аппарата всех этих структур достигла 2,5 тыс. человек, и он превратился в сложный неповоротливый бюрократический механизм с невысоким коэффициентом полезного действия.

Успехи и неудачи СНГ

С 1992 по 1998 гг. в органах СНГ было принято около тысячи совместных решений в самых разных областях сотрудничества. Большая часть из них «осталась на бумаге» по разным причинам,

но главным образом из-за нежелания стран-членов идти на какое-либо ограничение своего суверенитета, без чего реальная интеграция невозможна или имеет крайне узкие рамки. Известную роль сыграл и бюрократический характер интеграционного механизма, отсутствие у него контрольных функций. Пока ни одно наиболее крупное решение (о создании экономического союза, зоны свободной торговли, платежного союза) не было выполнено. Прогресс был достигнут только в отдельных частях этих соглашений.

Критика неэффективной работы СНГ особенно стала слышна в последние два-три года. Часть критиков вообще сомневалась в жизнеспособности самой идеи интеграции в СНГ, а часть видела в качестве причины этой неэффективности бюрократизм, громоздкость и неотлаженность интеграционного механизма.

Главное же препятствие для успешной интеграции заключалось в отсутствии ее согласованной цели и последовательности интеграционных действий, а также в недостатке политической воли для достижения прогресса. Еще не исчезли у части правящих кругов новых государств расчеты на получение выгод при дистанцировании от России и интеграции в рамках СНГ.

Тем не менее, несмотря на все сомнения и критику, организация сохранила свое существование, поскольку она нужна большинству стран — членов СНГ. Нельзя сбрасывать со счетов и распространенные среди широких слоев населения этих государств надежды на то, что активизация взаимного сотрудничества поможет преодолению серьезных трудностей, с которыми столкнулись все постсоветские республики в ходе преобразований социально-экономических систем и упрочения своей государственности. Глубокие родственные и культурные связи также подталкивали к сохранению взаимных связей.

Перспективы СНГ

По мере того как происходило становление собственной государственности, у правящих кругов стран — членов СНГ уменьшались опасения, что интеграция может повлечь за собой подрыв суверенитета. Возможности увеличения поступлений в твердой валюте за счет дальнейшей переориентации топливно-сырьевого экспорта на рынки третьих стран оказались постепенно исчерпанными. Рост экспорта этих товаров отныне стал возможным в основном за счет нового строительства и расширения мощностей, что требовало больших капиталовложений и времени.

Потенциал увеличения экспорта готовых изделий за пределы СНГ крайне ограничен из-за низкой конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности и жесткой конкуренции на мировых рынках. В то же время резервы расширения торговли между странами — членами СНГ, особенно готовыми изделиями, остаются значительными. Технологическое разделение труда и единые стандарты, унаследованные от советского периода, известность изготовляемой продукции, характер общей инженерной подготовки персонала и т.д. являются основой расширения взаимного обмена. Конечно, эта продукция по качеству и техническому уровню очень часто ниже той, которая продается на мировых рынках, да и межреспубликанское разделение труда далеко не всегда было рациональным, но торговля в рамках СНГ позволяет поддерживать часть производств. В дальнейшем повышать качество и технический уровень продукции было бы легче на базе работающих предприятий, чем начинать с нуля.

Мировой финансовый кризис, начавшийся с потрясений в странах Юго-Восточной Азии в 1997 г., ухудшил перспективы для экспорта стран — членов СНГ, повлек за собой валютные осложнения и дополнительные трудности в функционировании валютного механизма в этих государствах. Эти процессы усилили поиски компенсации и защиты от негативных явлений с помощью развития сотрудничества в рамках СНГ.

Отрицательное воздействие на интеграционные процессы в СНГ оказал финансовый кризис, начавшийся в России в августе 1998 г. Сильная девальвация российского рубля и ухудшение функционирования платежного механизма привели к осложнению внешнеторговых отношений в рамках Содружества, что особенно затронуло экспорт стран — членов СНГ в Россию. В наибольшей степени пострадали Белоруссия, Украина, Казахстан, Киргизия, Молдавия. Почти все страны СНГ были вынуждены девальвировать свои валюты, хотя и не в такой степени, как Россия; уменьшились их валютные резервы, усилились валютные ограничения, ослабли позиции рубля как валюты расчетов и запасов. Тем не менее этот кризис не подорвал объективную заинтересованность стран — членов СНГ в сохранении и дальнейшем развитии взаимных экономических связей.

Некоторое оживление и модификацию внесла в интеграционные процессы идея «интеграции разных скоростей», т.е. создание союзов между странами с разной степенью интегрированности и разными сферами совместной деятельности.

Наиболее интенсивная интеграция в различных областях идет между Россией и Белоруссией. Это объясняется высоким уровнем разделения труда и взаимозависимости. Бедная природными ресурсами Белоруссия получает почти все сырье и топливо (газ, нефть, прокат черных металлов, апатитовый концентрат, синтетический каучук, соду и т.д.), а также технологическую оснастку, многие виды машин и оборудования из России. В свою очередь Белоруссия, обладающая развитыми машиностроительным и химическим комплексами, поставляет в Россию пропашные тракторы и карьерные самосвалы (соответственно 80 и 40% всего российского парка), холодильники, часы, ткани, мотоциклы, некоторую уникальную продукцию для российского ВПК, в значительных объемах — продовольствие. Свыше 1/2 всей внешней торговли страны приходится на Россию. Почти 70% всей российской внешней торговли проходит через территорию Белоруссии. Значительное большинство белорусского народа и высшее политическое руководство страны выступают за тесный союз с Россией, вплоть до создания конфедеративного государства.

В 1996 г. был заключен Договор о союзе Беларуси и России, предусматривающий широкий круг интеграционных мер. Помимо экономического сотрудничества (отмена таможенных пошлин и других препятствий во взаимной торговле, сближение налогообложения и др.), договор предусматривает признание дипломов, полученных в обеих странах, уравнивание в правах граждан при получении образования, трудоустройстве, сближение норм социального обеспечения и т.п. Положительный эффект от реализации этого договора очевиден: только в 1997 г. товарооборот между Россией и Белоруссией возрос более чем на 30%, а в 1998 г. — примерно на 20%.

Однако, несмотря на наличие безусловных предпосылок для глубоких и интенсивных интеграционных процессов, есть немало объективных и субъективных препятствий. Многие запланированные меры остаются нереализованными, периодически возникают несогласованности в различных областях сотрудничества. Причины кроются, с одной стороны, в объективных трудностях перехода к единым нормам во внешнеэкономической, гражданско-правовой, административной и других областях и, с другой стороны, — что является главным — в сопротивлении интеграции с Белоруссией влиятельной части российской политической элиты по идеологическим соображениям.

С 1995 г. начал формироваться Таможенный союз, куда вошли Россия, Белоруссия, Казахстан, Таджикистан. В дальнейшем к нему присоединилась Киргизия. Союз преследует цель создания единого таможенного пространства и унификацию торговых режимов по отношению к третьим странам. Между странами-участницами были достигнуты договоренности об отмене таможенных пошлин и прочих сборов во внешнеторговых операциях. Однако их реализация столкнулась с серьезными трудностями как технического, так и экономического характера: потребовался большой объем нормативной работы во всех странах; при согласовании единого таможенного режима в отношении третьих стран возникли существенные расхождения в интересах: все участники договора неоднократно нарушали договоренности о согласовании своих позиций при определении национального торгового режима по отношению к третьим странам. Поэтому координация таможенной политики очень часто отсутствовала. Ликвидация таможенного досмотра на внутренних границах стран — участниц союза способствовала распространению контрабанды. Условия Таможенного союза предусматривали постепенную унификацию хозяйственного права, согласование валютной и денежно-кредитной политики. Объем необходимой работы оказался очень большим, а интересы в конкретных областях не всегда совпадали, поэтому результаты оказались меньше планировавшихся.

Таможенный союз в 1996 г. был дополнен «союзом четырех» (Россия, Казахстан, Киргизия и Белоруссия), который охватывал сотрудничество в национальной и гуманитарной областях (науке, образовании, культуре и др.). Предполагалось гармонизировать не только экономическую, но и социальную политику. Соглашение имело рамочный характер, на его базе должны были достигаться договоренности в конкретных областях. Результаты были аналогичными итогам реализации Таможенного союза.

Общие интересы в развитии регионального сотрудничества привели к заключению Центральноазиатского союза между Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией и Туркменистаном. Его целью является координация политики в области экономики и обороны. Целесообразность создания этого союза определялась стремлением его участников упрочить свои позиции вовне с помощью координации политики в областях, где имелись взаимные интересы, и интенсифицировать региональные отношения, используя территориальную и культурную близость, исторические связи и разделение труда, сложившееся еще в советские времена

(например, Киргзия и Таджикистан снабжались газом и углем из Узбекистана и Казахстана, зерно поставлял Казахстан, значительная часть сельскохозяйственной техники производилась для всего региона в Узбекистане и т.д.). Все страны были заинтересованы в развитии региональной транспортной сети. Значение Центральноазиатского союза определялось в первую очередь расширением возможностей для взаимных консультаций и согласования позиций по широкому кругу вопросов: от экономических и культурных до военных. Конечно, согласования позиций удавалось добиваться далеко не всегда.

Идет сближение между Украиной, Грузией, Азербайджаном и Молдавией, в основе которого лежат общие интересы по созданию транспортного коридора на юге бывшего СССР. Проблема поставок на внешние рынки нефти и газа из Азербайджана, Туркмении и Казахстана превратилась в одну из ключевых для экономического развития этих стран. Поддерживаемые Западом и Турцией, они стремятся диверсифицировать пути транспортировки энергоносителей, в том числе через Грузию и Украину. В свою очередь последние заинтересованы в расширении своих доходов за счет транзита (Грузия) и получения альтернативных источников снабжения энергоносителями (Украина). Пока сближение между указанными странами еще не приняло сколько-нибудь четких организационных форм.

Воздействие регионализации СНГ на общие интеграционные процессы в рамках Содружества неоднозначно. С одной стороны, она дробит единое интеграционное пространство, но, с другой стороны, означает мини-интеграцию на постсоветском пространстве в тех случаях, когда общая интеграция оказывается затруднительной. При определенных обстоятельствах «интеграция разных скоростей» может даже способствовать интеграционным процессам в целом, порождая «зоны кристаллизации», втягивая другие страны в общую «ткань сотрудничества». Препятствия на этом пути те же самые, что и на уровне всего Содружества: прежде всего нежелание ограничить свой суверенитет и учитывать должным образом интересы партнеров, сомнения в выгодности сближения.

За «интеграцией разных скоростей» стоят объективные интересы стран — членов СНГ в различных областях. По-видимому, позитивные моменты в регионализации СНГ все же преобладают, и они вполне могут сочетаться с общими интеграционными процессами, а нередко и стимулировать их.

Окончательный результат взаимодействия интеграционных и дезинтеграционных процессов на постсоветском пространстве будет зависеть от многих причин, в том числе от результатов реформ, состояния экономики, политики правящих кругов стран — членов СНГ, осознания народами важности сближения, политики третьих стран, других факторов, как в рамках СНГ, так и за его пределами. Но главным фактором будут результаты развития российской экономики и системных реформ в России — естественного интеграционного ядра СНГ.

Исторический опыт 90-х гг., несомненно, самых трудных в развитии стран — членов СНГ, показал, что они нужны друг другу. Существенное сокращение взаимного товарооборота по сравнению с межреспубликанскими поставками в советский период, переориентация внешнеэкономических связей на третьи страны (см. гл. 28) не означают исчезновение объективной базы для интеграции в СНГ. Эти изменения были естественной реакцией на несообразности прежнего разделения труда, усугубленной трудностями трансформационного периода и особенностями политического развития стран — членов СНГ. Но сейчас эта переориентация завершается, и начинают все больше проявляться центростремительные тенденции. Объективные предпосылки для более тесной интеграции, безусловно, усилятся после завершения реформ, восстановления экономики в этих странах.

Выводы

1. Международная экономическая интеграция — характерная особенность современного этапа мировой экономики. В конце XX в. она стала мощным инструментом ускоренного и гармоничного развития региональных экономик и повышении конкурентоспособности на мировом рынке стран — участниц интеграционных группировок.

2. Международная экономическая интеграция — это процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономических связей между их компаниями.

3. Классические формы международной экономической интеграции: зоны свободной торговли, когда отменяются торговые ограничения между странами — участницами интеграционного объединения и прежде всего снижаются или отменяются вообще таможенные пошлины; таможенный союз, когда наряду с отменой внешнеторговых ограничений устанавливается единый таможенный тариф и проводится единая внешнеторговая политика в отношении третьих стран; общий рынок, знаменующийся подписанием договора, охватывающего «четыре свободы»

пересечения государственных границ — для товаров, услуг, капитала и людей; экономический и валютный союз, когда договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики, а также вводятся наднациональные институты управления интеграционным объединением. Дальнейшее развитие и совершенствование форм международной экономической интеграции, возможно, приведет к политическому союзу, т.е. к превращению интеграционного объединения в конфедеративное государство со всеми вытекающими последствиями, включая образование центральных органов с еще большими полномочиями и властью, чем наднациональные институты управления.

4. По ряду объективных, а также субъективных причин именно в Западной Европе существует насущная потребность в развертывании интеграционных процессов, которая привела к созданию ЕС.

5. Будучи экономическим, валютным и политическим союзом, ЕС безусловно является наиболее развитой интеграционной группировкой в мире.

6. Единая валюта ЕС (евро) уже в ближайшие годы может во многом потеснить доллар США в качестве международного платежно-расчетного средства.

7. Наиболее значимые и динамичные интеграционные группировки на американском континенте — НАФТА и МЕРКОСУР, возможно, положат начало всеамериканской зоне свободной торговли «от Аляски до Огненной Земли».

8. В настоящее время группировка АСЕАН, возросшая по количеству стран-членов, пытается выйти из экономического кризиса прежде всего путем структурной перестройки экономики входящих в нее стран.

9. Возрастает роль и число участников другой группировки Азиатско-Тихоокеанского региона — АТЭС. Однозначно сформулировать пути ее развития сложно, хотя на встречах в верхах оговаривались конкретные даты торгово-экономического сотрудничества стран-участниц, например, создания зоны свободной торговли и снятия барьеров в 15 секторах торгово-экономических отношений.

10. Интеграция в СНГ опирается на такие объективные факторы, как сложившиеся в прошлом разделение труда, технологическая взаимозависимость, элементы общего культурно-цивилизационного пространства.

11. Главные препятствия интеграции — опасения в странах — членах СНГ ограничить свой суверенитет, экономические трудности, незавершенность строительства новой социально-экономической системы.

12. Организационные рамки интеграционных процессов определяются разветвленной системой органов Содружества. Помимо этого заключено большое число соглашений экономического, политического и гуманитарного характера между отдельными странами — членами СНГ, целью которых является развитие внутрирегионального сотрудничества («интеграция разных скоростей»).

13. Результаты интеграции в СНГ оказались противоречивыми: было достигнуто множество договоренностей, но большинство из них не было выполнено. В то же время Содружество не распалось и в целом доказало целесообразность своего существования.

Термины и понятия

Международная экономическая интеграция
Зона свободной торговли
Таможенный союз
Общий рынок
Экономический и валютный союз
Политический союз
Европейский союз
Евро
НАФТА
Макиладорас
МЕРКОСУР
АСЕАН
АТЭС
Содружество Независимых Государств (СНГ)
«Интеграция разных скоростей»

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение международной экономической интеграции.
2. Какие плюсы и минусы получают национальные фирмы от участия их страны в каком-либо интеграционном объединении?
3. Охарактеризуйте основные направления в современной теории международной экономической интеграции.
4. Почему именно в Западной Европе интеграционные процессы достигли наибольшей глубины и размаха?
5. Какова система органов ЕС?
6. В чем заключается принципиальное отличие евро от ЭКЮ?
7. Каковы преимущества участия в НАФТА для США, Канады и Мексики?
8. Проанализируйте итоги функционирования МЕРКОСУР и противоречия между странами — участницами этой интеграционной группировки.
9. Какая из группировок (АСЕАН и АТЭС), на Ваш взгляд, долговечнее в экономическом плане и почему?

10. Как быстро страны АТР смогут преодолеть последствия экономического кризиса и какой вариант, на Ваш взгляд, возобладает?
11. Какие реальные выгоды получила Россия, вступив в АТЭС?
12. В чем особенности возникновения СНГ и каков состав его участников?
13. Назовите базисную организационную структуру СНГ.
14. Положительное или отрицательное воздействие на общие интеграционные процессы в рамках СНГ оказывает «интеграция разных скоростей»?
15. Имеет ли союз России и Белоруссии перспективу завершиться созданием единого государства?

Глава 13. Международные экономические организации

Усиление интернационализации хозяйственной жизни привело к резкому увеличению числа связанных с мировой экономикой и международными экономическими отношениями проблем, которые не могут быть решены на двусторонней основе, а требуют участия значительного числа государств или даже всех государств мира, что особенно важно при решении глобальных проблем, стоящих перед человечеством (см. гл. 14). Но дело не только в количественной стороне. Усложнение характера вопросов, подлежащих решению в повседневной международной хозяйственной жизни, обусловливает необходимость их оперативного решения при помощи институционального, постоянно действующего механизма. Таким механизмом и призваны быть международные экономические организации.

13.1. Цели, принципы и виды международных экономических организаций

Все международные экономические организации обычно подразделяются на две категории: межправительственные (межгосударственные), участниками которых являются непосредственно государства, и неправительственные, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации. Предметом рассмотрения в настоящей главе являются преимущественно организации первой категории. Вместе с тем проанализирована деятельность и ряда специализированных неправительственных организаций.

Понятие международных экономических организаций

Под *международными правительственными экономическими организациями* здесь понимаются международные организации, членами которых являются государства и которые учреждены на основе соответствующих договоров[1] для выполнения определенных

[1] Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП), Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) были созданы в порядке исключения на основе резолюций Генеральной Ассамблеи ООН.

целей. Эти организации имеют систему постоянно действующих органов и обладают международной правосубъектностью (способностью иметь права/обязанности или приобретать их посредством своих действий, например, право на заключение договоров, право на привилегии и иммунитеты и т.д.).

В резолюции Экономического и Социального Совета ООН (ЭКОСОС) от 27 февраля 1950 г. содержится следующее определение *международных неправительственных организаций*: «Любая международная организация, не учрежденная на основании межправительственного соглашения, считается неправительственной организацией». Эти организации в отличие от межгосударственных (межправительственных) организаций не являются субъектами международного (публичного) права, однако осуществляют свою деятельность в национальной, региональной и международной системе отношений межгосударственного или иного характера и имеют статус юридического лица. Безусловно, их деятельность оказывает определенное влияние на политику государств и международных правительственных экономических организаций.

В настоящее время количество международных неправительственных организаций превысило 7000 (около 900 организаций имеют консультативный статус в ООН и ее специализированных учреждениях и прямо или косвенно воздействуют на процесс принятия решений, касающихся предмета их деятельности).

Классификация международных экономических организаций

Возможны различные классификации этих организаций. В современных условиях целесообразно выделять следующие их виды:

1. Межгосударственные универсальные организации, цель и предмет деятельности которых представляют интерес для всех государств мира. Это прежде всего система Организации Объединенных Наций, включающая Организацию Объединенных Наций (главные органы: Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет, Совет по опеке, Международный суд и Секретариат) и специализированные учреждения ООН, являющиеся самостоятельными международными экономическими организациями. Среди них можно выделить Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его дочерние организации — Международную финансовую корпорацию (МФК) и Международную ассоциацию развития (МАР), а также Всемирную торговую организацию (ВТО) и Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

2. Межгосударственные организации регионального и межрегионального характера, которые создаются государствами для решения различных вопросов, в том числе экономических и финансовых. Примером организаций первого типа служит Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Данные организации также могут создаваться на основе критериев экономического развития входящих в них государств. Типичным примером здесь является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющая промышленно развитые страны различных регионов мира (второй тип организаций).

3. Международные экономические организации, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка. В этом случае они чаще всего выступают в форме товарных организаций (соглашений), объединяющих широкий или узкий круг стран. Поэтому в международные экономические организации часто включают Организацию стран — экспортеров нефти (ОПЕК, 1960 г.), Международное соглашение по олову (1956 г.), Международные соглашения по какао (периодически заключаемые с начала 70-х гг.), Международные соглашения по кофе (заключаемые с начала 60-х гг.), Международное соглашение по текстильным товарам (МСТТ, 1974 г.). Между понятиями «международные организации» и «соглашения» (здесь не имеются в виду двусторонние соглашения) не всегда существует четкое различие. Некоторые фактически международные организации формально являются соглашениями, и наоборот: на базе международного соглашения создается секретариат, выполняющий на постоянной основе организационные функции, регулярно созывающий представителей стран-членов, собирающий и обобщающий статистическую и другую информацию, периодически выпускающий печатные издания.

4. Международные экономические организации, представленные полуформальными объединениями типа «семерки» (США, Япония, Канада, ФРГ, Франция, Великобритания и Италия). От состояния экономики этих лидеров мирового хозяйства во многом зависит экономическая «погода» на всей планете. Поэтому в ходе ежегодных конференций (с 1974 г.) они наряду с другими вопросами рассматривают наиболее актуальные проблемы мировой экономики и вырабатывают общую линию поведения. Эти решения часто определяют политику МВФ, МБРР и других междуна-

родных экономических организаций. Как известно, Россия приняла участие в 24-м саммите (Бирмингем, май 1998 г.) как член «большой восьмерки».

К этому виду организаций также следует отнести Парижский клуб стран-кредиторов (действующий на межгосударственном уровне) и Лондонский клуб (действующий на межбанковском уровне).

5. Различные торгово-экономические, валютно-финансовые и кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.

Система ООН

Система Организации Объединенных Наций включает саму ООН с ее главными и вспомогательными органами, 18 специализированных учреждений, Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) и ряд программ, советов и комиссий. Она может быть представлена следующим образом:

1. Генеральная Ассамблея / Экономический и Социальный Совет (ГА/ЭКОСОС):

1.1. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Женева (Швейцария).

1.2. Программа развития ООН (ПРООН), Нью-Йорк (США).

1.3. Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), Найроби (Кения).

1.4. Всемирный продовольственный совет (ВПС), Рим (Италия).

2. Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС):

2.1. Мировая продовольственная программа (МПП), Рим (Италия).

2.2. Международный торговый центр (МТЦ), ЮНКТАД/ВТО, Женева (Швейцария).

2.3. Специализированные учреждения:

2.3.1. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО), Рим (Италия).

2.3.2. Международный банк реконструкции и развития (МБРР, или Всемирный банк), Вашингтон (США).

2.3.3. Международная организация гражданской авиации (ИКАО), Монреаль (Канада).

2.3.4. Международная ассоциация развития (МАР), Вашингтон (США).

2.3.5. Международный фонд сельскохозяйственного развития (МФСР), Рим (Италия).

2.3.6. Международная финансовая корпорация (МФК), Вашингтон (США).

2.3.7. Международная организация труда (МОТ), Женева (Швейцария).

2.3.8. Международный валютный фонд (МВФ), Вашингтон (США).

2.3.9. Международная морская организация (ММО), Лондон (Великобритания).

2.3.10. Международный союз электросвязи (МЭС), Женева (Швейцария).

2.3.11. Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ), Вашингтон (США).

2.3.12. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), Женева (Швейцария).

2.3.13. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Вена (Австрия).

2.3.14. Всемирная торговая организация / Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ВТО/ГАТТ), Женева (Швейцария).

3. Автономные организации:

3.1. Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), Вена (Австрия).

3.2. Всемирная туристская организация (ВТО), Мадрид (Испания).

Главный экономический орган — ЭКОСОС состоит из 54 членов (1/3 их ежегодно переизбирается на трехлетний срок) и обычно проводит дважды в год свои сессии. Он является основным органом по координации экономической и социальной деятельности ООН и соответствующих специализированных учреждений и институтов (путем проведения исследований, подготовки докладов и рекомендаций).

Под руководством ЭКОСОС работают региональные экономические комиссии: Европейская экономическая комиссия (ЕЭК, местопребывание — Женева, Швейцария, 55 государств-членов); Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО, Бангкок, Таиланд, 49 государств-членов); Экономическая и социальная комиссия ООН для Западной Азии (ЭСКЗА, Алеман, Иордания, 13 государств-членов); Экономическая комиссия ООН для Африки (ЭКА, Аддис-Абеба, Эфиопия, 53 государства-члена); Экономическая комиссия ООН

для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК, Сантьяго, Чили, 41 государство-член). Основной задачей этих комиссий является содействие проведению согласованных мероприятий по экономическому сотрудничеству в рамках соответствующего региона. Комиссии проводят исследования, распространяют информацию и статистические материалы. В составе комиссий имеются соответствующие комитеты. Постоянно действующим исполнительным органом каждой комиссии является ее секретариат.

Ниже в качестве примеров рассматривается деятельность Конференции ООН по торговле и развитию, Организации Объединенных Наций по промышленному развитию, Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций, Всемирной организации интеллектуальной собственности, Международного агентства по атомной энергии, Международной организации труда (см. 13.4.), а также таких многосторонних валютно-финансовых и торговых организаций, как Международный валютный фонд, Всемирный банк и Всемирная торговая организация, которые формально входят в систему ООН, но фактически независимы от нее и нередко называются организациями Бреттон-Вудской системы (см. 13.2. и 13.3.).

Примером межгосударственной организации межрегионального характера может быть Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

ОЭСР

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была создана в 1961 г. двадцатью государствами-учредителями. Местонахождение — Париж (Франция). Членами ОЭСР на 1 января 1999 г. были 29 стран, большинство из них развитые: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Республика Корея, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Япония. ОЭСР принимает два вида решений: постановления, обязательные для всех стран-членов, и так называемые джентльменские соглашения, имеющие добровольный характер, но обычно соблюдаемые.

Россия сотрудничает с ОЭСР с 1994 г. после подписания Декларации о сотрудничестве и Соглашения о привилегиях и иммунитете. В мае 1996 г. Россия подала заявление и начала переговоры о вступлении в Организацию в качестве полноправного члена.

Главные задачи ОЭСР заключаются в анализе состояния экономик стран-членов и составлении дважды в год прогноза их развития на ближайшие полтора года, разработке рекомендаций в области регулирования хозяйства на макро- и отраслевом уровне, включая международную торговлю, а также координации политики в области финансовой помощи развивающимся государствам. Являясь органом по согласованию основных направлений экономической политики развитых стран, ОЭСР готовит материалы для крупных международных соглашений.

Так, в настоящее время важное значение странами — членами ОЭСР придается заключению Многостороннего соглашения об инвестициях, призванного регулировать прямые иностранные капиталовложения в международном масштабе. Процесс его заключения начался в 1995 г., завершить его планировалось в апреле 1997 г. Однако до сих пор из-за возникших разногласий этот вопрос не решен. Главная цель соглашения — либерализовать условия прямых взаимных капиталовложений в экономику государств-участников, обеспечить открытие рынков инвестиций и уравнять права национальных и иностранных вкладчиков.

Высшим органом ОЭСР является Совет, состоящий из представителей государств-членов. Он заседает обычно один раз в год на уровне министров под председательством одного из них. В этих заседаниях принимают участие, как правило, министры иностранных дел, финансов, торговли или экономики. На уровне постоянных представителей (в ранге послов) Совет собирается не менее двух раз в месяц под председательством генерального секретаря. Решения Совета (резолюции, рекомендации) принимаются, как правило, консенсусом.

Свыше 150 специализированных комитетов, рабочих групп и экспертных комиссий охватывают самый широкий спектр экономических и социальных проблем. Так, в Комитет содействия развитию входит в настоящее время 21 государство-член и Европейская комиссия; статус наблюдателей имеют Международный банк реконструкции и развития и Международный валютный фонд. Комитет является центральным органом по координации помощи, оказываемой ОЭСР развивающимся странам. В его задачи входят повышение эффективности этой помощи, содействие созданию в развивающихся государствах жизнеспособных экономических систем и включение их в мировую экономику.

В структуру Международного секретариата входит основанный в 1990 г. Центр по сотрудничеству с европейскими странами с переходной экономикой, которым руководит директор в ранге помощника генерального секретаря.

Автономными и полуавтономными органами ОЭСР являются Международное энергетическое агентство, Агентство по ядерной энергии (АЯЭ), Центр исследований и нововведений в области образования (ЦИНО), Центр развития ОЭСР.

Организация регулярно распространяет аналитические и статистические материалы: основные экономические показатели, включая состояние бюджета, внешней торговли, финансов, промышленности и энергетики мира. Выпускаются специальные монографии, журналы, серийные издания, экономические отчеты и прогнозы, технические и статистические бюллетени и др.

13.2. Многосторонние торгово-экономические организации

В настоящее время в мире насчитывается примерно 300 международных торгово-экономических организаций с широким, средним и узким составом участников. Основную роль в формировании мировых торговых потоков играет сравнительно небольшой круг торгово-экономических организаций.

ВТО/ГАТТ

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), предшественник ВТО — это многостороннее соглашение, содержащее принципы, правовые нормы и правила, которыми руководствуются во взаимных торговых отношениях участвующие в нем страны. Оно было подписано в Женеве 30 октября 1947 г. и вступило в силу с 1 января 1948 г. для 23 подписавших его стран. Сложившееся на основе этого Соглашения международное учреждение (также называвшееся ГАТТ) более 40 лет выполняло функции международной организации по вопросам торговли и являлось центральным международным органом, в рамках которого страны-члены осуществляли контроль за выполнением упомянутого Соглашения, вели многосторонние торговые переговоры, рассматривали спорные вопросы, обсуждали важнейшие проблемы мировой торговли и принимали решения, касающиеся правовых основ международных торговых отношений.

Важная особенность, заложенная в «конструкцию» ГАТТ, — это возможность его совершенствования, развития правовых

норм Соглашения и его организационных форм в соответствии с изменяющимися условиями внешнеэкономических связей. В этом заключается одна из причин жизнестойкости данного Соглашения, объясняющая, почему ГАТТ целиком (но в пересмотренном виде) инкорпорирован в механизм созданной (несколько лет назад) на его основе Всемирной торговой организации (ВТО).

Основная цель — содействие развитию и либерализации международных торговых отношений путем: ликвидации таможенных ограничений; устранения всех форм дискриминации в международной торговле с целью повышения уровня жизни, обеспечения полной занятости; повышения реальных доходов и спроса, более эффективного использования сырья, роста производства и торгового обмена.

Деятельность ГАТТ основывается на следующих принципах:

- осуществление торговли без дискриминации на основе режима наибольшего благоприятствования и национального режима[1];
- защита отечественных производителей путем установления таможенных пошлин с постепенным отказом от нетарифных средств регулирования;
- сокращение ставок таможенного тарифа в результате многосторонних переговоров и исключение возможности их несогласованного с партнерами повышения в дальнейшем;
- предоставление консультаций странам-участницам с целью урегулирования проблем торговли;
- развитие международной торговли на основе справедливой конкуренции;
- предоставление льготного режима для развивающихся стран;
- заключение региональных торговых соглашений;
- установление особых норм регулирования международной торговли для текстиля и одежды.

Важное место в организационной структуре ГАТТ заняли периодически проходившие под его эгидой переговорные конфе-

[1] Режим наибольшего благоприятствования означает, что товары и услуги страны, которой предоставлен подобный режим, должны пользоваться на рынке страны-импортера условиями, во всех отношениях не худшими, чем установленные для товаров и услуг любого другого государства. Национальный режим означает, что за исключением мероприятий, специально предназначенных для регулирования импорта, иностранные товары должны обращаться на национальном рынке на тех же условиях, что и отечественные.

ренции, направленные на выработку соглашений по снижению тарифных и нетарифных барьеров в торговле. За время существования ГАТТ эти переговорные конференции заняли в общей сложности 25 лет, и до 1994 г. прошло восемь так называемых торговых раундов.

Правовой основой ВТО, начавшей действовать с 1 января 1995 г., являются ГАТТ в редакции 1994 г. (поэтому новую организацию часто называют ВТО/ГАТТ), а также Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС); Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Сюда же входят несколько десятков соглашений, договоренностей, решений, протоколов и деклараций, имеющих одинаковую силу для стран-членов. Некоторые документы ВТО уточняют и дополняют статьи ГАТТ, сохранившие свое главенствующее положение среди всех документов ВТО. Подавляющее число этих документов является обязательным для стран — членов ВТО и лишь четыре соглашения обязательны для стран, выразивших заинтересованность в них участвовать. Местопребывание ВТО — Женева (Швейцария). Ныне в нее входят 128 государств; еще свыше 30 стран, включая Россию и Китай, имеют статус наблюдателя и ведут переговоры о присоединении.

Главная цель ВТО заключается в дальнейшей либерализации торговли товарами и услугами посредством совершенствования торговых правил. Важнейшая задача в области регулирования связанных с внешней торговлей инвестиций — разработка многосторонних правил, подобных существующим многосторонним правилам во внешней торговле (в рамках Соглашения по торговым аспектам инвестиционных мер — ТРИМС).

Высшим органом ВТО является Конференция министров, состоящая из представителей государств-членов. Она созывается на сессии не менее одного раза каждые два года. За выполнение текущей работы отвечает Генеральный совет, созываемый по мере необходимости — обычно 8–10 раз в год. Он также проводит заседания в качестве Комиссии по урегулированию споров (рассмотрение процедур урегулирования споров) и Комиссии по контролю за торговой политикой (регулярный контроль торговой политики членов ВТО). Четыре соглашения ВТО, обязательные только для заинтересованных стран (о торговле гражданской авиатехникой, о правительственных закупках по молочным продуктам и говядине), привели к созданию особых органов управления, подотчетных Генеральному совету.

Генеральный совет делегирует свои функции трем основным органам: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность.

Совет по торговле товарами ведет наблюдение за применением и действием соглашений, касающихся торговли товарами. В этом ему оказывает помощь ряд комитетов и других органов, занимающихся вопросами доступа на товарные рынки, мерами по санитарии и фитосанитарии, проблемами, связанными с торговыми аспектами инвестиций, вопросами субсидий и компенсаций, оценки таможенных пошлин, технических барьеров в торговле, антидемпинговой практики, лицензирования импорта, мониторинга торговли текстилем.

Совет по торговле услугами сосредотачивает усилия на вопросах телекоммуникационных средств, передвижения физических лиц, услуг по морским перевозкам. С ним тесно взаимодействует Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам, а также Совет по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность, которые занимаются вопросами, касающимися соответствующих соглашений, заключенных в рамках ВТО.

Секретариат ВТО, возглавляемый генеральным директором и его четырьмя заместителями, несет ответственность за обеспечение деятельности органов ВТО в том, что касается ведения переговоров, осуществления соглашений и предоставления технической помощи развивающимся странам.

Направления и содержание работы ВТО во многом определяются постоянными представителями при ВТО стран-членов.

Первыми из республик бывшего СССР вступили в ВТО Латвия и Киргизия (в 1998 г.). Шансы Эстонии и Литвы также очень высоки, хотя за последние четыре года были удовлетворены заявления о приеме только четырех государств: Монголии, Панамы, Боливии и Эквадора. Что касается России, то, как считают эксперты ВТО, с учетом темпов проведения в стране либерализации внешнеэкономической и внутрихозяйственной деятельности до конца этого столетия она не будет принята в ВТО.

Еще в 1993 г. Россия направила заявку на вступление в ГАТТ. Но в конце того же года по завершению многолетних переговоров о либерализации мировой торговли в рамках Уругвайского раунда страны — участницы ГАТТ договорились о создании ВТО. Поэтому в декабре 1994 г. России пришлось обновить свою заявку.

В феврале 1994 г. Правительство РФ передало странам — участницам ГАТТ Меморандум о внешнеторговом режиме России. Этот шаг открыл активную фазу переговоров об условиях присоединения России к ВТО.

Переговоры идут по двум основным направлениям. Одно — это серьезный экзамен российского внешнеторгового законодательства (включая практику применения) на предмет определения его соответствия принципам и нормам ВТО и тех условий, на которых страны — участницы ВТО одобрят присоединение России к Генеральному соглашению и другим договоренностям этой организации. Другое — это выработка протокола о тарифных условиях присоединения России и перечня обязательств по ГАТС. Протокол о тарифных условиях будет включать обязательство России закрепить на взаимно согласованном уровне ставки таможенного тарифа на ряд товаров и снизить в течение нескольких лет пошлины на отдельные товары. Эти направления в комплексе определяют условия присоединения России к ВТО.

В феврале 1998 г. Правительство РФ утвердило первоначальные тарифные предложения, и Россия заявила о готовности начать двусторонние переговоры по доступу на рынки товаров с заинтересованными странами — членами ВТО. Около 30 стран сообщило о намерении провести переговоры по ставкам таможенного тарифа с Россией.

Тарифные предложения представляют собой перечень максимально допустимых с момента присоединения России к ВТО значений («потолки») ставок ввозных таможенных пошлин по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)[1] с соответствующими переходными (имплементационными) периодами.

В 1998 г. прошли двусторонние переговоры по тарифам с делегациями ведущих членов ВТО (группой «квадро») — США, ЕС, Японией и Канадой, в ходе которых обсуждались российские тарифные предложения и вопросы, связанные с доступом на рынки товаров (нетарифные барьеры, включая технические барьеры в торговле, таможенные процедуры и др.).

В мае 1998 г. Россия участвовала во второй Конференции министров ВТО в Женеве. На ней были подведены итоги деятельности системы ВТО/ГАТТ за 50 лет, обсуждались вопросы подготовки нового раунда многосторонних торговых переговоров («раунд тысячелетия») под эгидой ВТО.

[1] *В практике международной торговли для классификации и кодирования* экспортных и импортных товаров применяется Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), которая состоит из 21 раздела и имеет 5000 позиций.

Присоединение России к ВТО — сложный и длительный переговорный процесс. Его результатом должно стать полноправное участие России в системе мировой торговли, реализация преимуществ международного разделения труда и кооперации, совершенствование экономического сотрудничества России со странами мира.

ЮНКТАД

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) была создана в 1964 г. в качестве органа Генеральной Ассамблеи. Это представительная многосторонняя торгово-экономическая организация. Ее членами являются 186 государств, включая Россию. Местопребывание ЮНКТАД — Женева (Швейцария).

Членство в ЮНКТАД открыто для любого государства — члена ООН, специализированных учреждений ООН и Международного агентства по атомной энергии. Ее основные задачи: поощрять международную торговлю, прежде всего между развитыми и развивающимися странами; разрабатывать рекомендации по вопросам развития международных экономических отношений; служить центром согласования политики правительств и региональных экономических группировок в торговле и связанных с ней аспектах экономического развития; содействовать координации деятельности других учреждений ООН по международной торговле.

С созданием ВТО практически открыто стали высказываться мнения о том, нужна ли вообще эта организация. Однако сейчас достигнуто понимание того, что ЮНКТАД необходима мировому сообществу, так как эта организация вырабатывает общие торгово-политические принципы в контексте развития мировой экономики, а за ВТО остаются в основном чисто торговые вопросы.

Решения, принимаемые консенсусом на сессиях ЮНКТАД, не являются юридически обязательными. Но еще на второй сессии было единогласно признано, что они «должны вести к действиям, благоприятствующим международной торговле». Таким образом, документы ЮНКТАД формально имеют менее обязательный характер, чем ВТО. К подобным документам относятся, например, Принципы международных торговых отношений и

торговой политики, способствующие развитию и Хартия экономических прав и обязанностей государств.

В области торговли готовыми изделиями и полуфабрикатами, на которые приходится 3/4 мирового товарооборота, важнейшим мероприятием ЮНКТАД было создание Общей системы преференций (ОСП), функционирующей с 1971 г. Эта система предусматривает снижение или отмену таможенных пошлин всеми промышленно развитыми странами в торговле с развивающимися государствами на невзаимной основе, т.е. без требования со стороны последних встречных торгово-политических уступок. Хотя многие страны-доноры провели разного рода изъятия из своих схем таких преференций (в отношении отдельных групп товаров и стран — получателей преференций), ОСП играет большую роль в содействии расширению экспорта продукции обрабатывающей промышленности государств, отставших в экономическом развитии.

Высшим руководящим органом ЮНКТАД является Конференция, состоящая из государств-членов. Сессии Конференции обычно проводятся один раз в четыре года[1] на уровне министров с целью определения главных направлений политики и решения вопросов, связанных с программой работы.

Исполнительный орган ЮНКТАД — Совет по торговле и развитию — обеспечивает непрерывность работы организации в период между сессиями Конференции. Помимо осуществления контроля за всей сферой деятельности ЮНКТАД он рассматривает международные последствия макроэкономической политики, вопросы, касающиеся взаимозависимости экономик стран мира, а также проблемы торговли и валютно-финансовых отношений, торговой политики, структурной перестройки и экономических реформ. Совет проводит две сессии ежегодно (весной и осенью). Он представляет доклады Генеральной Ассамблее через Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС).

Секретариат ЮНКТАД, возглавляемый генеральным секретарем, составляет часть Секретариата ООН. В его состав входят Службы координации политики и внешних сношений, девять отделов (сырьевые товары, экономическое сотрудничество между развивающимися странами и специальные программы, взаимозависимость, транснациональные корпорации и инвестиции, наука и техника, наименее развитые страны, услуги в области управления и оперативно-функционального обеспечения программ). Секретариат также обслуживает два вспомогательных органа ЭКОСОС — Комиссию по международным инвестициям и транснациональным корпорациям и Комиссию по науке и технике в целях развития.

[1] До настоящего времени Конференции: в 1964 г. — в Женеве (Швейцария), в 1968 г. — в Дели (Индия), в 1976 г. — в Найроби (Кения), в 1979 г. — в Маниле (Филиппины), в 1983 г. — в Белграде (Югославия), в 1987 г. — в Женеве, в 1992 г. — в Картахене (Колумбия) (ЮНКТАД — VIII), в 1995 г. — в Мидранде (ЮАР) (ЮНКТАД — IX).

МТО

Международная таможенная организация (МТО)[1] учреждена в 1952 г. как Совет таможенного сотрудничества (СТС). В настоящее время она объединяет 139 государств, в том числе почти все бывшие республики СССР.

Главная задача организации — разработка и распространение единых таможенных «правил игры» с целью ускорения мирового товарооборота, унификация и облегчение перемещения товаров и физических лиц через таможенные границы при обеспечении контрольных и фискальных функций таможни. В этих целях большое значение придается содействию в гармонизации таможенных систем и таможенного законодательства, модернизации таможенной службы.

Представительными органами МТО являются Совет, состоящий из председателя, шести вице-председателей, которые одновременно являются представителями регионов, Политической комиссии, Финансового комитета и технических комитетов.

Высший орган Совета — это ежегодная встреча глав таможенных служб стран-членов, на которой рассматриваются материалы, подготовленные Политической комиссией и Финансовым комитетом, и принимаются решения и рекомендации по стратегическим направлениям деятельности МТО. Постоянно действующим исполнительным органом организации является Секретариат, который располагается в Брюсселе (Бельгия).

[1] Вместо распространенного названия — Всемирная таможенная организация (ВТО), чтобы не путать с Всемирной торговой организацией (ВТО), в учебнике используется вышеприведенное название данной организации — Международная таможенная организация (МТО), аббревиатура которой совпадает с английской. Тем более что еще существует и Всемирная туристская организация (ВТО).

Одним из основных направлений деятельности МТО является совершенствование таможенного дела, т.е. выработка рекомендаций по толкованию и применению соглашений и конвенций, по пересмотру и обновлению документов и их адаптации к изменениям в мирохозяйственных связях. Наибольший практический вклад в развитие мировой экономики внесла разработка МТО Конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур — Конвенции Киото (принята в 1973 г.) и Конвенции о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (принята в 1983 г. и начала применяться подавляющим большинством стран с 1988 г.). Последняя представляет собой универсальный классификатор товаров для составления ставок таможенных тарифов и внешнеторговой статистики, облегчающий их международное сопоставление.

Длительное время наша страна не являлась членом СТС/МТО. В 1991 г. было оформлено ее членство в этой международной экономической организации. В настоящее время Российская Федерация избрана членом ее Политической комиссии и Финансового комитета. Представитель России является заместителем Генерального секретаря МТО.

МТП

Международная торговая палата (МТП) была основана как неправительственная организация в 1919 г. Это наиболее авторитетная в мире организация частного предпринимательства, объединяющая свыше 6 тыс. компаний, 1,5 тыс. национальных союзов предпринимателей 110 развивающихся и развитых стран, имеющая зарубежные представительства более чем в 50 странах. Местопребывание — Париж (Франция).

В своей деятельности МПТ преследует следующие основные цели:

- содействие развитию предпринимательства в мире путем поощрения торговли, инвестиций и открытых рынков, свободного движения капиталов;
- принятие эффективных и последовательных мер в экономической и правовой сферах в целях содействия гармоничному развитию и свободе международной торговли;
- защита системы частного предпринимательства.

Членство в МТП может быть приобретено двумя путями: принадлежность к национальной организации МТП и прямое членство в странах, не имеющих национальной организации. В январе 1993 г. Торгово-промышленная палата Российской Федерации была принята в МТП.

Высшим руководящим органом МТП является Совет, который собирается, как правило, дважды в год. Члены Совета назначаются национальными комитетами и группами. Исполнительный совет, в состав которого входят от 15 до 21 члена, избирается Советом МТП. Он несет ответственность за проведение в жизнь политики МТП. Исполнительный совет проводит не менее трех сессий в год. Генеральный секретарь, избираемый Советом МТП, является также секретарем Исполнительного совета. Международная штаб-квартира, возглавляемая генеральным секретарем, координирует всю деятельность МТП. Она состоит из пяти основных департаментов, Международного арбитражного суда, Международного бюро торговых палат, Института права и практики в сфере бизнеса, служб МТП по борьбе с экономической преступностью, Всемирного совета по вопросам окружающей среды и др.

Международная торговая палата наделена консультативным статусом в ООН с тем, чтобы иметь возможность представлять взгляды деловых кругов развитых и развивающихся стран. Она поддерживает отношения с основными межправительственными и неправительственными международными экономическими организациями.

13.3. Международные валютно-финансовые и кредитные организации

Международные валютно-финансовые и кредитные организации играют все более заметную роль в мировой экономике. Во-первых, их деятельность позволяет внести необходимое регулирующее начало и определенную стабильность в функционирование валютно-расчетных отношений. Во-вторых, они призваны служить форумом для налаживания валютно-расчетных отношений между странами, причем эта их функция неизменно усиливается. В-третьих, возрастает значение международных валютно-финансовых и кредитных организаций в сфере изучения, анализа и обобщения информации о тенденциях развития и выработки рекомендаций по важнейшим проблемам мирового хозяйства.

МВФ

Международный валютный фонд (МВФ) — одна из ведущих международных финансово-кредитных организаций. Фонд учрежден в 1944 г., реально он начал функционировать в 1946 г. Местопребывание — Вашингтон (США). В МВФ входят 182 страны, в том числе Россия (с 1 июля 1992 г.). В Бреттон-Вудсе (США, 1944 г.) СССР принимал участие в выработке Устава МВФ, но «холодная война» помешала ему подписать соглашение о создании Фонда. В 1997 г. ресурсы МВФ были увеличены до 28,8 млрд долл. Они формируются за счет взносов стран — членов Фонда.

Устав МВФ изменялся в 1969 г. (с введением специальных прав заимствования — СДР[1]), в 1976–1978 гг. (с ликвидацией Бреттон-Вудской валютной системы и созданием Ямайской валютной системы) и в ноябре 1992 г. (с включением санкции — приостановлением права голосования по отношению к государствам, не погасившим свою задолженность перед МВФ).

Предоставление кредитов МВФ осуществляется в форме продажи Фондом свободно конвертируемой валюты (СКВ) на национальную валюту страны-должника, а погашается кредит посредством выкупа национальной валюты заемщиком за СКВ или СДР. Базой кредитных сумм является квота уставного Фонда МВФ, которая приходится на страну — члена организации. Так, квота России составляет 2,99% (4,3 млрд СДР). Для сравнения, квота США равняется 18,2% (26,5 млрд СДР).

Эта организация оказывает воздействие на экономические процессы в России через реализацию программ финансовой стабилизации и корректировок платежного баланса. В своей деятельности МВФ руководствуется принципом обусловленности, согласно которому страны-члены могут получить от него кредиты лишь при условии, что они обязуются проводить определенную экономическую политику. В качестве таких условий МВФ обычно выдвигает сокращение бюджетного дефицита, снижение темпов роста денежной массы и поднятие процентных ставок по кредитам выше уровня инфляции.

Кредиты МВФ являются своеобразной лакмусовой бумажкой для частного капитала. Это объясняется тем, что, получая кредит, страна обязуется проводить экономическую политику, в результате которой она накопит валютные резервы и, следовательно, сможет погашать долги частным кредиторам.

[1] СДР — международные платежные и резервные средства, выпускаемые МВФ и используемые для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах и в качестве расчетной единицы МВФ.

Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, состоящий из представителей стран-членов (обычно ответственного за проведение валютной политики министра или главы центрального банка вместе с заместителем), назначенных на пять лет; он собирается один раз в год. За исключением ряда полномочий (определение условий и прием новых членов, пересмотр квот, изменение валютных паритетов и др.) Совет управляющих может делегировать исполнение своих задач Исполнительному совету.

Исполнительный совет (Директорат) отвечает за текущие дела МВФ. Семь из 24 исполнительных директоров назначаются странами с наибольшими квотами (Германия, Великобритания, Китай, Франция, Саудовская Аравия, США и Япония), остальные избираются управляющими из других стран с соблюдением принципов регионального представительства. Среди исполнительных директоров представлена и Россия. Назначение и выборы производятся один раз в два года. Заседания Исполнительного совета проходят несколько раз в неделю.

Директорат назначает директора-распорядителя (по традиции — это представитель Европы), который не может быть ни управляющим, ни исполнительным директором. Директор-распорядитель председательствует на заседаниях Директората (без права голоса, за исключением случаев, когда голоса разделяются поровну) и возглавляет административный аппарат фонда.

Правительство России приняло решение увеличить число своих голосов до 3%, что потребует внесения в бюджет МВФ дополнительных валютных средств, зато и сумма, на которую может претендовать наша страна, увеличится до 8 млрд долл. Общий бюджет фонда в 1998 г. составлял 210 млрд долл. Кроме 13,8 млрд долл. для России, было решено выделить займы Южной Корее (15,2 млрд долл.), Мексике (9,1 млрд долл.), Аргентине (4,1 млрд долл.), Индонезии (2,2 млрд долл.).

Группа Всемирного банка

Группа Всемирного банка состоит из пяти тесно связанных между собой институтов, общей целью которых является оказание развитыми странами финансовой помощи развивающимся странам. В эту группу входят:

1. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — главная составляющая группы Всемирного банка. Основан в 1945 г. Сосредотачивает свои усилия на предоставлении кредитов относительно богатым развивающимся странам. Часто этот банк называют Всемирным.

2. Международная ассоциация развития (МАР). Образована в 1960 г. Осуществляет предоставление особо льготных кредитов беднейшим развивающимся государствам, которые не в состоянии брать кредиты у Всемирного банка.

3. Международная финансовая корпорация (МФК). Основана в 1956 г. Занимается содействием экономическому росту развивающихся стран путем оказания поддержки частному сектору.

4. Международное агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ). Создано в 1988 г. Осуществляет поощрение иностранных инвестиций в развивающихся государствах путем предоставления гарантий иностранным инвесторам от потерь, вызываемых некоммерческими рисками.

5. Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Основан в 1966 г. Осуществляет содействие потокам международных инвестиций путем предоставления услуг по арбитражному разбирательству и урегулированию споров между правительствами и иностранными инвесторами, проводит консультирование, научные исследования, располагает информацией об инвестиционном законодательстве различных стран.

МБРР — Всемирный банк

Международный банк реконструкции и развития (МБРР), как уже отмечалось, часто называют Всемирным банком. Его местопребывание — Вашингтон (США). В настоящее время он объединяет более 180 стран мира. Уставный капитал составляет 142 млрд долл. Страны оплачивают 20% своих квот в уставном капитале, причем 2% — в конвертируемой валюте, а 18% — в национальной валюте. Высший орган МБРР — Совет управляющих. Каждая страна — член банка представлена одним членом в Совете управляющих, обычно на уровне министра.

В настоящее время МБРР сконцентрировал свое внимание на оказании помощи развивающимся государствам и странам с переходной экономикой, в том числе СНГ. Россия стала членом МБРР 16 июня 1992 г.

В отличие от МВФ, деятельность которого актуальна в периоды кратковременных макроэкономических кризисов, МБРР занимается проблемами долгосрочного экономического развития. Приоритетными для МБРР являются такие структурные преобразования, как либерализация внешней торговли, приватизация, реформы системы образования и здравоохранения, инвестиции в инфраструктуру. МБРР выдает долгосрочные займы, как правило, на коммерческих условиях, хотя бедным странам предоставляются кредиты по льготным, сильно заниженным процентным ставкам. Банк специализируется на двух видах кредитов. Целевые кредиты предназначаются для финансирования конкретных инвестиционных проектов, например, строительство дорог, мостов или электростанций. Программные кредиты призваны помочь правительству осуществить структурные реформы в ключевых областях экономики, например, провести либерализацию внешнеэкономических связей. В этом случае кредит — не обеспечение определенного инвестиционного проекта, а средство общего финансирования государственного бюджета в соответствии с кардинальным изменением экономической политики.

Совет управляющих, как говорилось выше, состоит из назначаемых странами-членами управляющих (министров финансов или председателей центральных банков), каждый из них имеет заместителя. Срок полномочий управляющих составляет пять лет (возможно повторное назначение). Совет управляющих заседает обычно один раз в год (ежегодное собрание). Он может передать часть своих полномочий директорам-исполнителям (за исключением решений о приеме новых членов, повышении или снижении уставного капитала, прекращении деятельности МБРР и др.). Решения принимаются простым большинством голосов, по важным вопросам необходимо собрать 85% их. При голосовании в Совете управляющих вес голоса каждой страны зависит от ее доли в капитале банка (США имеют более 17% голосов, т.е. столько же, сколько имеют 140 развивающихся государств. Квоты России и Украины составляют соответственно 1,8 и 0,8%).

Директора-исполнители (избираются на два года) отвечают за текущую работу. Из 24 директоров пять назначаются пятью членами МБРР (Великобритания, Германия, США, Франция, Япония), имеющими наибольшую долю в его капитале, остальные избираются управляющими с учетом их принадлежности к определенной группе стран. Среди директоров-исполнителей представлена и Россия.

Совместный комитет по развитию Всемирного банка и МВФ (24 члена), созданный в 1974 г. в качестве политического форума

для предварительного обсуждения важных проблем в области сотрудничества по развитию, на основе собственных исследований и анализа средне- и долгосрочных перспектив развивающихся стран формирует рекомендации по распределению имеющихся в распоряжении МБРР ресурсов.

Президент избирается директорами-исполнителями сроком на пять лет, он не может быть ни управляющим, ни директором, ни представителем управляющего или директора. Президент ведет текущие дела Всемирного банка.

В 1994 г. МБРР открыл в Вашингтоне, Лондоне, Париже и Токио информационные центры, предлагающие информацию о проектах в странах-членах. Здесь можно получить проектную документацию, результаты экспертиз, национальные программы охраны окружающей среды, доклады об отдельных странах и секторах экономики (информация о народном хозяйстве стран и их специфических особенностях, уровне жизни, государственных расходах и т.д.).

В 1992–1998 гг. МБРР предоставил России кредиты на 11,4 млрд долл. под реализацию 41 проекта (по состоянию на конец 1998 г. освоено 5,4 млрд долл.). В 1998 г. Россия стала крупнейшим заемщиком МБРР в Европе и Центральной Азии. За 1997–1998 финансовый год она получила кредиты на 1,63 млрд долл. (в мировом списке получателей Россия занимает пятое место).

В 1997 г. Россия впервые участвовала в сессии Всемирного банка и МВФ (в Гонконге) как полноправный член и заявила о своей прямой и полной заинтересованности в обсуждении мировых финансовых проблем.

В августе 1998 г. на заседании Совета директоров Всемирного банка был утвержден проект кредитования России на сумму 1,5 млрд долл. Срок погашения — семь лет с трехлетним льготным периодом. Выделение кредита предусмотрено тремя траншами: 300 млн долл. (немедленно), 500 (в декабре 1998 г.) и 700 млрд долл. (в июне 1999 г.).

Став членом МБРР, Россия вступила и в Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ).

МАР

В Международную ассоциацию развития (МАР) входят 160 государств-членов. Местопребывание — Вашингтон (США). МАР и МБРР преследуют во многом одни и те же цели — предоставление

займов (кредитов)[1] для приоритетных, экономически и технически обоснованных проектов в рамках национальной экономики. Эти две организации различаются по источникам финансовых средств и условиям предоставления капитала. В то время как МБРР, занимающий капитал в основном на финансовых рынках, предоставляет займы на несколько более льготных, чем обычные коммерческие, условиях (в основном государствам, отвечающим определенным требованиям, а именно — возвращающим кредиты), МАР, получающая свой капитал из других источников, предоставляет беспроцентные кредиты наименее развитым странам. Целями МАР являются поощрение экономического развития, повышение производительности труда, а также уровня жизни в государствах-членах.

Международная ассоциация развития располагает следующими источниками финансирования: прибыли МБРР, взносы государств-членов (более 70 млрд долл.), а также возвращенные кредиты.

Каждый финансируемый МАР проект подвергается политико-экономической экспертизе с целью наиболее эффективного использования финансовой помощи. МАР обычно предоставляет беспроцентные кредиты на срок 35–40 лет со льготным периодом 10 лет, взимая комиссионные на покрытие административных расходов. Кредиты открываются в национальной валюте государства или его территории. Право на кредит и участие в МАР имеет только страна — член МБРР.

Состав Совета управляющих и Исполнительного директора такой же, как и в МБРР. Административную деятельность выполняет по совместительству персонал Всемирного банка. Президент ведет текущие дела МАР. Штат его сотрудников разделен на четыре сектора: операции, финансирование, политика, планирование и исследования.

МФК

Международная финансовая корпорация (МФК) была создана по инициативе США. Местопребывание — Вашингтон (США). Кроме того, функционирует ряд бюро: во Франкфурте-на-Майне (Германия), Лондоне (Великобритания), Париже (Франция),

[1] Согласно терминологии, принятой в этих организациях, МБРР называет предоставляемые им ссуды займами, а МАР — кредитами.

Токио (Япония). В МФК в настоящее время входят 174 государства-члена. Россия вступила в эту организацию 12 апреля 1993 г.

В отличие от МБРР МФК «работает» на микроуровне, финансируя не правительства, а непосредственно предприятия. МФК — крупнейший в мире источник прямого финансирования проектов частных капиталовложений в развивающихся странах.

Источниками финансирования МФК являются взносы членов и уставный капитал (1,4 млрд долл.), кредиты МБРР, отчисления от прибылей, средства от возвращения кредитов, а также привлекаемые на международных финансовых рынках.

Международная финансовая корпорация предоставляет кредиты сроком от 5 до 15 лет высокорентабельным частным предприятиям, но в отличие от МБРР — без гарантии правительства. Таким образом, МФК содействует дополнительному финансированию проектов, реализуемых частным сектором. При этом МФК обычно ограничивает свое участие в каждом конкретном проекте 25% его стоимости. Но она помогает найти инвесторов.

В последние годы МФК наряду со своей основной задачей — поощрением частных капиталовложений — активизировала деятельность в сфере технической помощи[1], финансирование которой осуществляет Фонд технической помощи. Общий объем кредитов и инвестиций по всем направлениям деятельности корпорации составляет 7 млрд долл.

Высшим органом МФК является Совет управляющих, состоящий из управляющих и их заместителей. Ежегодное собрание МФК проводится одновременно с собранием Всемирного банка. Текущую деятельность МФК направляет Директорат. Он состоит из 24 директоров МБРР, представляющих страны, которые одновременно являются членами МФК.

Президент МФК по должности является председателем ее Директората. МФК была реорганизована в 1993 г. в соответствии с новыми требованиями (региональные стратегии, совершенствование экспертной работы, особенно в отраслях инфраструктуры, химии и нефтехимии, нефти и газа, горнодобывающей промышленности и сельского хозяйства). За текущую деятельность отвечает исполнительный президент.

[1] Техническая помощь — это помощь в приобретении знаний и навыков в определенных сферах деятельности, обычно в области экономики и управления. Денежные средства, выделяемые международными экономическими организациями и отдельными странами в рамках технической помощи, не поступают непосредственно в распоряжение принимающей стороны, а направляются на оплату и организацию работы соответствующих специалистов-консультантов.

С 1956 г. (года своего создания) МФК выделила более 21,2 млрд долл. собственных средств на осуществление различных проектов и организовала финансирование 852 предприятий в 129 развивающихся странах на сумму 15 млрд долл.

С 1993 г. МФК утвердила финансирование 38 российских проектов на 563 млн долл. из собственных средств и 223 млн долл. — из средств участников программы по привлечению синдицированных средств. Совокупная стоимость этих проектов составила 1,9 млрд долл.

МАГИ

В Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) в настоящее время входит 134 государства-члена, включая Россию. Местопребывание — Вашингтон (США).

Цели агентства:

- поощрение иностранных инвестиций на производственные цели, особенно в развивающихся странах, в качестве дополнения к деятельности институтов группы Всемирного банка;
- предоставление гарантий, включая страхование и перестрахование некоммерческих рисков на инвестиции одного государства — члена МАГИ в другом государстве-члене.

Важнейшим источником финансирования является уставный капитал (948 млн долл.), который обеспечивает предоставление гарантий на сумму 745 млн долл.

Агентство предоставляет выбираемым им инвесторам гарантии (покрывающие до 90% общего объема инвестиций) сроком на 15–20 лет на инвестиции в государствах-членах (развивающихся странах) от некоммерческих рисков, т.е. обеспечивает своего рода страхование от политических, экономических и иных видов рисков. К таким рискам относятся экспроприация или аналогичные меры, трансферт валютных средств, нарушение договоров вследствие принятия правительством нормативных актов, война и гражданские беспорядки, революции и т.п.

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций предлагает консультативные и рекламные услуги через Департамент политических и консультативных услуг. Через Консультативную службу по иностранным инвестициям, работающую совместно с МБРР и МФК, Агентство помогает государст-

вам-членам разрабатывать политику и развивать инфраструктуру, необходимые для привлечения прямых иностранных инвестиций.

Все полномочия по управлению МАГИ принадлежат Совету управляющих, который может передать свои полномочия Директорату. Совет обычно собирается на ежегодную сессию; кроме того, могут быть созваны и другие совещания. За текущую деятельность МАГИ отвечает директор. Председателем Директората является президент МБРР (по должности). Президент МАГИ назначается Директоратом по предложению президента МБРР и ведет текущие дела под общим надзором директора.

БМР

Банк международных расчетов (БМР) — первый межгосударственный банк, организованный в Базеле (Швейцария) в 1930 г. как международный банк, координирующий действия национальных банков. Его учредителями были банки Великобритании, Франции, Италии, Германии, Бельгии, Японии и группа американских банков во главе с банкирским домом Моргана.

Главной задачей БМР было облегчение расчетов по репатриационным платежам Германии и военным долгам. В его функции входило также содействие сотрудничеству центральных банков и расчетов между ними.

Свою основную функцию координатора центральных банков ведущих развитых стран БМР сохраняет до сих пор. Он объединяет центральные банки 33 государств, главным образом европейских. Кроме того, он производит расчеты между странами—членами ЕС, выполняет функции депозитария Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), а также совершает операции по поручению ОЭСР и участвующих в ней стран. БМР производит депозитно-ссудные, валютные, фондовые операции, куплю-продажу и хранение золота, выступает агентом центральных банков.

В руководящие органы БМР входят общее собрание, Совет директоров, президент банка и администрация.

ЕБРР

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — третья влиятельная кредитная организация. Он был создан в 1991 г. (приступил к операциям в апреле 1991 г.) специально для оказания помощи странам Центральной и Восточной Европы и бывшего

СССР на этапе рыночных преобразований. Местопребывание — Лондон (Великобритания).

В ЕБРР входит 59 стран. Акционерный капитал составляет 10 млрд евро, или 13 млрд долл. (евро является официальной валютой банка, все его активы, обязательства и финансовые отчеты выражаются в евро) и разделен на 1 млн акций номинальной стоимостью в 10 000 евро. Общая номинальная сумма оплачиваемых акций равна 4,3 млрд долл., т.е. 30% первоначально разрешенного к выпуску акционерного капитала. Квота России в капитале ЕБРР — 40 тыс. акций, что позволяет ей иметь собственного директора в Совете директоров. Руководящими органами ЕБРР являются Совет управляющих и Совет директоров. Каждый член банка представлен в Совете управляющих и Совете директоров. ЕБРР — универсальное учреждение и объединяет различные направления: предоставляет кредиты правительствам 25 стран и одновременно уделяет внимание поддержке частного сектора в этих странах.

Совет управляющих имеет в своем составе 118 членов (59 управляющих и 59 их заместителей). Как правило, каждый член банка представлен в нем либо министром финансов, либо председателем центрального банка. Председатель Совета управляющих избирается ежегодно.

В функции Совета директоров входит подготовка материалов для Совета управляющих, определение политики в отношении деятельности ЕБРР.

Президент ЕБРР, избираемый Советом управляющих на четыре года, является официальным представителем банка, он также возглавляет его постоянно действующий исполнительный орган. Президент председательствует на заседаниях Совета директоров, но не участвует в голосовании, однако при одинаковом количестве голосов его голос является решающим.

Россия является крупнейшим получателем помощи от ЕБРР. По планам банка в России намечено реализовать 109 проектов с его участием, причем 87 из них были подписаны до конца июля 1998 г. Объем средств, выделенных для финансирования уже утвержденных проектов, составляет 2,7 млрд ЭКЮ (с 1999 г. — евро), или 27% всех обязательств ЕБРР.

В России ЕБРР действует по следующим направлениям: укрепление мелкого бизнеса и новых частных предприятий; укрепление финансовой системы в России; создание возможностей для доступа российских предприятий к инвестиционному капиталу

(помимо кредитов); поддержка региональных банков и их клиентов; помощь в формировании в России венчурного (рискового) капитала. Особая роль отведена программам финансирования внешнеторговых операций. ЕБРР взаимодействует со своей родственной организацией — МБРР, с Парижским и Лондонским клубами кредиторов.

13.4. Специализированные экономические и научно-технические организации

В последние десятилетия все более заметную роль в мировой экономике приобретают специализированные международные экономические организации. Их деятельность охватывает самые различные сектора мирового хозяйства; решение проблем промышленного развития и стабилизации сельскохозяйственного производства, защита интеллектуальной собственности, мирное развитие атомной энергетики, обеспечение занятости и условий труда и т.д. Помимо межправительственных специализированных организаций укрепляются позиции неправительственных специализированных экономических организаций, включая организации, оказывающие консалтинговые (консультационные) услуги.

ЮНИДО

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) основана в 1967 г. решением Генеральной Ассамблеи (резолюция 2152 (XXI) от 17 ноября 1966 г.). С 1985 г. она является специализированным учреждением системы ООН. Местопребывание — Вена (Австрия). Ее членами являются 166 государств, включая Россию.

Основными целями ЮНИДО являются:

- выполнение центральной координирующей роли в области промышленного развития в рамках системы ООН, содействие промышленному развитию и сотрудничеству на глобальном, региональном, национальном и отраслевом уровнях;
- индустриализация развивающихся стран и преодоление трудностей с ресурсами и инфраструктурой;
- приоритетная индустриализация Африки и выполнение задач второго десятилетия ее промышленного развития (1993–2002 гг.);

- реструктуризация, оздоровление и приватизация промышленности, в том числе в странах с переходной экономикой, помощь развивающимся странам в преодолении негативных сторон этого процесса.

Генеральная конференция ЮНИДО, состоящая из представителей государств-членов, проводит свои очередные сессии один раз в два года (специальные сессии созываются генеральным директором по запросу Совета по промышленному развитию (СПР) или большинства государств-членов). Она определяет руководящие принципы и политику ЮНИДО, одобряет конвенции и соглашения (большинством в две трети присутствующих и голосующих государств-членов) и избирает членов СПР.

Совет по промышленному развитию состоит из 53 членов, избираемых на четыре года (возможно повторное избрание) с должным учетом принципа справедливого географического представительства. Он рассматривает ход выполнения утвержденных программ работы и соответствующих регулярных и оперативных бюджетов, а также решений Генеральной конференции. Совет заседает не менее одного раза в год.

Главным административным руководителем ЮНИДО является генеральный директор, назначаемый решением Генеральной конференции по рекомендации СПР на четыре года (может быть избран еще на один срок), он возглавляет работу Секретариата.

В Москве и Пекине действуют Центры промышленного сотрудничества ЮНИДО, которые занимаются вопросами стимулирования участия иностранных фирм в совместных предприятиях.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию распространяет информацию по вопросам промышленности, бизнеса и технологий через сеть ИНТИБНЕТ, соединенную с Банком промышленной и технологической информации ЮНИДО-ИНТИБ, а также различные публикации, справочники, статистические материалы и ежегодные отчеты.

ФАО

Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) была основана 16 октября 1945 г. Она является специализированным учреждением системы ООН. Местопребывание — Рим (Италия). Ее членами являются 169 государств и Европейский союз.

Основными целями ФАО являются:

- ликвидация голода;
- улучшение питания и качества жизни;
- совершенствование производства, переработки, сбыта и распределения продовольствия и продукции сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства;
- содействие развитию сельских районов и улучшению условий жизни сельского населения.

Конференция ФАО является высшим руководящим органом и созывается один раз в два года для обзора работы, проделанной Конференцией, определения программ действий на последующий период. Она формулирует политику ФАО и рекомендации ее членам.

Совет ФАО в составе 49 представителей государств-членов, избираемых Конференцией сроком на три года, является руководящим органом, действующим от имени Конференции в период между ее сессиями.

Генеральный директор, избираемый Конференцией на шестилетний срок (возможно повторное избрание), возглавляет Секретариат. В структуру последнего входят семь департаментов (сельского хозяйства, рыболовства, лесоводства, развития, экономической и социальной политики, общих вопросов и информации, управления и финансов).

Компьютерные базы данных ФАО (Всемирный центр сельскохозяйственной информации в Риме) располагают информацией по различным вопросам, начиная от рынков рыбы и кончая проводимыми в области сельского хозяйства исследованиями. ФАО публикует также документы и обзоры.

ВОИС

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) была учреждена на основе конвенции, подписанной в Стокгольме (Швеция) и вступившей в силу в 1970 г. С 1974 г. ВОИС является специализированным учреждением системы ООН. Местопребывание — Женева (Швейцария). Ее членами являются 156 государств, включая Россию.

Напомним, что в мировой экономике интеллектуальная собственность охватывает промышленную собственность, касающуюся главным образом защиты прав на изобретения, товарные знаки, промышленные образцы и модели.

Всемирная организация интеллектуальной собственности управляет союзами, объединяющими участвующие в них страны и действующими на основе договоров, конвенций и соглашений в области охраны промышленной собственности. Среди них Парижский союз (Парижская конвенция по охране промышленной собственности) (1883 г.); Мадридское соглашение о борьбе с фальшивыми или вводящими в заблуждение данными об источниках происхождения товаров (1883 г.); Мадридский союз (соглашение, касающееся регистрации товарных знаков) (1891 г.); Гаагский союз (соглашение, касающееся международного депонирования промышленных образцов или моделей) (1925 г.); Ниццкий союз (соглашение о международной классификации товаров и услуг для регистрации товарных знаков) (1957 г.); Лиссабонский союз (соглашение об охране данных о происхождении товаров и их международной регистрации) (1958 г.); Локарнский союз (соглашение о международной классификации промышленных образцов или моделей) (1968 г.); Союз договора о патентной кооперации (создан в целях сотрудничества по систематизации, поиску и изучению международных заявок, касающихся защиты прав на изобретения, когда на такую защиту имеются претенденты в нескольких странах) (1970 г.); Союз международной патентной классификации (соглашение, касающееся международной патентной классификации) (1971 г.); Венский союз (соглашение о международной классификации элементов товарных знаков) (1973 г.).

Главная цель ВОИС — содействие охране интеллектуальной собственности во всем мире посредством сотрудничества между государствами и, когда это целесообразно, взаимодействие с любыми другими международными экономическими организациями.

Членом ВОИС может стать любое государство, являющееся членом Парижского союза, а также любое государство, являющееся членом либо ООН, либо одного из специализированных учреждений системы ООН, либо МАГАТЭ.

Организация имеет три руководящих органа: Генеральную ассамблею, Конференцию и Комитет по координации (58 членов). Генеральная ассамблея, состоящая из государств — участников Конвенции, учреждающей ВОИС, которые являются также членами какого-либо союза, собирается один раз в два года на свои регулярные сессии, а при определенных условиях — на чрезвычайные сессии; и те и другие созываются генеральным директором. В те же сроки и в том же месте созывается генеральным сек-

ретарем на очередные сессии и Конференция. Комитет по координации выдвигает кандидата на должность генерального директора для назначения его Генеральной ассамблеей.

МАГАТЭ

Устав Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) был утвержден в 1956 г. на международной конференции, состоявшейся в ООН. Он вступил в силу в 1957 г. МАГАТЭ является самостоятельной межправительственной организацией, входящей в систему ООН. Местопребывание — Вена (Австрия). Ее членами являются 123 государства, включая Россию.

Агентство устанавливает и обеспечивает гарантии недопущения использования атомной энергии в военных целях. Для этого оно поощряет и содействует развитию атомной энергии и ее практическому применению в мирных целях, а также проведению исследований в этой области. МАГАТЭ представляет Генеральной Ассамблее ООН, а также Совету Безопасности, Экономическому и Социальному Совету и другим органам ООН доклады по вопросам, входящим в их компетенцию.

Прием в члены МАГАТЭ подлежит одобрению Генеральной конференцией по рекомендации Совета управляющих. Оба эти органа определяют готовность и способность государства выполнять обязательства члена Агентства.

Генеральная конференция, состоящая из государств-членов, собирается на ежегодные очередные сессии, которые проводятся обычно в сентябре; могут созываться и чрезвычайные сессии. Совет управляющих состоит из 35 членов (22 — избираются Генеральной конференцией, 13 — назначаются Советом из числа представителей стран, наиболее развитых в области технологии производства атомной энергии, с учетом в определенной мере принципа географического распределения). Совет собирается обычно пять раз в год. Секретариат, возглавляемый генеральным директором, которого назначает Совет управляющих и утверждает Генеральная конференция на четырехлетний срок, несет ответственность за осуществление программ и мероприятий, одобренных государствами-членами.

В середине 90-х гг. режим гарантий МАГАТЭ распространялся на 850 ядерных установок. Соглашения о предоставлении гарантий того, что государства не используют ядерные материалы и оборудование для создания и производства атомного оружия, были заключены со 118 государствами, среди них 102 страны, подписавшие Договор о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО).

МОТ

Международная организация труда (МОТ) была создана в 1919 г. согласно Версальскому договору (ч. XIII). Она объединяет на равных правах правительства, предпринимателей и трудящихся. Местопребывание — Женева (Швейцария). Членами Организации являются более 170 государств, включая Россию. В качестве специализированного учреждения она входит в систему ООН.

Цели МОТ:

- обеспечение полной занятости и рост уровня жизни;
- поощрение экономических и социальных программ;
- соблюдение основных прав человека;
- охрана жизни и здоровья трудящихся;
- поощрение сотрудничества между предпринимателями и трудящимися.

Международная конференция труда, собирающаяся, как правило, каждый год в июле, состоит из делегаций государств-членов. Каждый член МОТ представлен двумя делегатами от правительства и по одному делегату от предпринимателей и трудящихся, в помощь которым приданы технические советники.

Административный совет, избираемый сроком на три года, является исполнительным органом МОТ. Он заседает три раза в год, готовит повестку для Международной конференции труда и других конференций, принимает к сведению их решения и разрабатывает меры по претворению их в жизнь. Он контролирует деятельность Международного бюро труда. Из 56 членов Совета 23 представляют правительства и по 14 — предпринимателей и трудящихся. В правительственной группе Совета 10 мест отданы представителям десяти наиболее крупных по ВВП стран (Бразилии, Великобритании, Германии, Индии, Италии, Китая, России, США, Франции, Японии), остальные члены Совета избираются Международной конференцией труда. Представители правительств высказываются от имени их стран, представители предпринимателей и трудящихся — от своего имени.

Международное бюро труда (МБР) является постоянным секретариатом МОТ. Оно управляется генеральным директором и имеет три функции: административный орган, центр исследова-

ний и документации, координационный центр. МБТ имеет сеть региональных и отраслевых представительств в 40 странах.

Трехсторонние комитеты по важнейшим отраслям экономики (строительство, внутренний транспорт, химия, черная металлургия, нефтяная промышленность и др.) и экспертные советы по вопросам профессионального образования, повышения квалификации руководящих кадров, охраны труда, по проблемам работающих женщин и молодежи, среди прочего, предоставляют представителям правительств, предпринимателей и трудящихся возможность изложить свои точки зрения. Они также оказывают консультативную помощь Административному совету и Международному бюро труда.

Международное бюро труда осуществляет собственные публикации, а также располагает хорошо оснащенной современной библиотекой по экономическим и социальным вопросам (свыше 1 млн книг и около 8 тыс. наименований периодики).

Особенности деятельности неправительственных специализированных международных организаций

Большинство международных неправительственных экономических организаций относятся к числу специализированных, так как объединяют производителей того или иного вида товаров либо услуг (отраслевые ассоциации), а также представителей определенных профессий (профессиональные ассоциации и институты).

Их основными задачами являются:

- обмен информацией и опытом;
- научные исследования и поиск информации;
- содействие продвижению товаров и услуг на рынок;
- обеспечение стандартов качества и деловой этики;
- обучение.

Эти организации рассматриваются как некоммерческие (бесприбыльные), хотя и оказывают услуги не только в счет членских взносов, но и за плату по рыночным ценам.

Для решения своих задач международные неправительственные организации проводят различные конференции, семинары и совещания, создают базы данных, осуществляют издательскую, рекламную и лоббистскую деятельность, проводят сертификацию и т.д.

В табл. 13.1 приведен перечень ряда неправительственных международных организаций с распределением на профессиональные и отраслевые.

Таблица 13.1. **Некоторые неправительственные международные организации**

Наименование организации	Тип	Местонахождение штаб-квартиры
Международное общество бухгалтеров	Профессиональная	Чикаго, США
Международный комитет по стандартам бухгалтерского учета	Профессиональная	Лондон, Англия
Международная ассоциация рекламы	Отраслевая	Нью-Йорк, США
Международная ассоциация воздушного транспорта	Отраслевая	Монреаль, Канада
Международная ассоциация авиационных пассажиров	Отраслевая	Лондон, Англия
Международная ассоциация консультантов по авиационным перелетам	Профессиональная	Лондон, Англия
Международная ассоциация арбитражных советников	Профессиональная	Лондон, Англия
Международная ассоциация исследования бизнеса и корпоративного развития	Профессиональная	Кент, Англия
Международная ассоциация пищевой промышленности и потребительских товаров	Отраслевая	Брюссель, Бельгия
Международная ассоциация защиты промышленной собственности	Профессиональная	Цюрих, Швейцария
Международная ассоциация деловых коммуникаций	Отраслевая	Акрон, США
Международная ассоциация переводчиков	Профессиональная	Женева, Швейцария
Международная ассоциация консультантов в высших учебных заведениях	Профессиональная	Лондон, Англия
Международная ассоциация информации документооборота в государственном управлении	Профессиональная	Брюссель, Бельгия
Международная ассоциация владельцев сухогрузных судов	Отраслевая	Лондон, Англия
Международная ассоциация туристических менеджеров	Профессиональная	Лондон, Англия
Международная торговая палата	Межотраслевая	Париж, Франция
Международная палата мореплавания	Отраслевая	Лондон, Англия
Международная организация гражданской авиации	Отраслевая	Монреаль, Канада
Международная федерация ассоциаций рекламных менеджеров	Профессиональная	Париж, Франция

Окончание табл. 13.1

Наименование организации	Тип	Местонахождение штаб-квартиры
Международная федерация фондовых бирж	Отраслевая	Париж, Франция
Международная ассоциация менеджмента	Профессиональная	Нью-Йорк, США
Международный институт менеджмента	Профессиональная	Женева, Швейцария
Международная федерация маркетинга	Профессиональная	Париж, Франция
Международная ассоциация отношений с общественностью	Профессиональная	Женева, Швейцария
Международная ассоциация обмена технологиями	Межотраслевая	Люксембург

Неправительственные международные организации в области консалтинговых услуг

Рассмотрим деятельность неправительственных международных организаций на примере организаций, представляющих такую отрасль, как консалтинговые услуги.

Можно выделить следующие их виды: профессиональные ассоциации, профессиональные институты, ассоциации делового сотрудничества и совместного продвижения услуг (маркетинговые ассоциации).

Профессиональные консалтинговые ассоциации существуют в настоящее время в 42 странах мира. Обычно членство в них является корпоративным, т.е. они объединяют не индивидуальных консультантов, а консалтинговые фирмы. Для индивидуальных консультантов существуют специальные формы объединений, которые носят название «институты менеджмент-консалтинга». Национальные институты индивидуальных консультантов объединены в Международный совет консалтинговых институтов (Ай-Си-Эм-Си-Ай) со штаб-квартирой в Торонто (Канада).

Действует два ведущих международных профессиональных объединения консалтинговых фирм.

1. Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО). Она была основана в 1960 г. в Париже, а в 1991 г. ее штаб-квартира была перенесена в Брюссель. В настоящее время членами ФЕАКО являются 25 национальных ассоциаций стран Европы (по одной от каждой страны, в том числе 17 — из стран Западной Европы и 8 — из стран Центральной и Восточной Европы, включая Россию). Ассоциации — члены ФЕАКО включают 1200 консалтинговых фирм, насчитывающих более 12 000 консультантов.

2. Американская ассоциация менеджмент-консалтинговых фирм (АКМЕ). Она была основана в 1926 г. и является старейшей в мире консалтинговой ассоциацией. Будучи изначально национальной ассоциацией консалтинговых фирм США, АКМЕ в середине 90-х гг. «де факто» обозначила себя как международную ассоциацию, введя в свое название подзаголовок «Всемирная ассоциация консалтинговых фирм». В действительности АКМЕ в отличие от ФЕАКО является пока не межнациональным, а транснациональным объединением, так как ее международный статус основывается на том, что ее членами являются крупнейшие американские консалтинговые фирмы, имеющие филиалы практически во всех регионах мира. Правда, изменение названия АКМЕ привело к тому, что некоторые неамериканские фирмы (например, голландская «Рейнконсалт») стали членами этой американской ассоциации, однако общенационального представительства зарубежных стран в АКМЕ по-прежнему нет.

Основными уставными задачами профессиональных ассоциаций и институтов консультантов являются обеспечение и гарантирование высокого качества консалтинговых услуг и «профессионального поведения» своих членов. Для достижения этих целей применяются следующие элементы саморегулирования и развития профессии: квалификационные требования к членству; кодексы этики консультантов; обмен опытом и обучение (конференции, курсы и семинары для консультантов).

В большинстве ассоциаций и институтов консультантов членство в них совпадает с сертификацией (т.е. членское удостоверение выступает в качестве документа, свидетельствующего о соответствии члена ассоциации, института определенным стандартам квалификации и профессионального поведения). В некоторых ассоциациях, например, в голландской, применяется специальная процедура сертификации (обычно по стандартам ISO-9001) как для членов, так и не членов ассоциации. Иногда процедура сертификации осуществляется профессиональными организациями консультантов совместно с правительственными органами по аккредитации.

Помимо профессиональных консалтинговых ассоциаций существуют также организации, в которые консультанты включаются наряду с другими специалистами в области менеджмента (преподавателями, профессиональными менеджерами и т.д.). К таким организациям относятся, например, Европейский фонд развития менеджмента (ЕФМД), Ассоциация развития менеджмента стран Центральной и Восточной Европы (СЕЕМАН), Американская ассоциация менеджмента (АМА), Всеяпонская федерация менеджмент-организаций (Зен-Но-Рен).

Маркетинговые ассоциации складываются на основе постоянно действующих совместных деловых интересов. Они объединяют малые и средние консалтинговые фирмы со следующими целями: совместный маркетинг, совместная реклама, обмен клиентами, взаимные рекомендации фирм-членов клиентам, совместное выполнение комплексных заказов.

Типичным примером такого консалтингового объединения является Альянс консультантов Европы (ACE) со штаб-квартирой в Брюсселе. Целями ACE являются:

- поддержка международной активности клиентов консалтинговых фирм;
- содействие крупным транснациональным проектам существующих и новых клиентов;
- осуществление крупных международных консалтинговых проектов ЕС;
- содействие в получении финансирования со стороны ЕС для клиентов.

Членами ACE являются не только европейские консалтинговые фирмы, но и фирмы других регионов мира (Малайзия, Сингапур, США), имеющие интересы в Европе.

Отличие маркетинговых ассоциаций консультантов от профессиональных состоит в том, что если в последних задачи профессионального развития (обучение, обмен опытом, сертификация, кодексы этики, и т.д.) являются основными, то в первых профессиональные задачи подчинены чисто деловым целям: продвижению услуг на рынок и обеспечению совместимости методов и качества работы при осуществлении совместных проектов.

Существуют также объединения консультантов, в которых на равных представлены черты профессиональных и маркетинговых ассоциаций.

Выводы

1. Международные экономические организации подразделяются на две категории: межправительственные (межгосударственные), участниками которых являются непосредственно государства, и неправительственные, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации.

2. Международные правительственные (межправительственные) экономические организации учреждены на основе международного договора и устава для выполнения определенных целей. Эти организации имеют систему постоянно действующих органов и обладают международной правосубъектностью.

3. Международные неправительственные организации в отличие от межправительственных не являются субъектами международного (публичного) права, однако осуществляют свою деятельность в национальной, региональной и международной системе отношений межгосударственного или иного характера и имеют статус юридического лица.

4. Существуют различные классификации международных экономических организаций. В современных условиях целесообразно выделять следующие их виды: межгосударственные универсальные организации; межгосударственные организации регионального характера; международные экономические организации, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка; полуформальные объединения типа «семерки»; торгово-экономические, валютно-финансовые и кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.

5. Система Организации Объединенных Наций состоит из самой ООН (Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС), Совет по опеке, Международный суд и Секретариат), 18 специализированных учреждений, Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) и ряда программ, советов и комиссий.

6. Главные задачи Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющей преимущественно развитые страны, заключаются в анализе состояния экономик стран-членов и составлении дважды в год прогноза их развития на ближайшие полтора года, разработке рекомендаций в области регулирования хозяйства на макро- и отраслевом уровне, включая международную торговлю, а также в координации политики в области финансовой помощи развивающимся государствам.

7. Первостепенное значение для развития мировой торговли имеют торгово-экономические организации и соглашения, в которых участвуют если не все страны мира, то, по крайней мере, подавляющее их боль-

шинство. Фундамент мировой торговой системы формируют следующие многосторонние организации: Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Всемирная торговая организация (ВТО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Международная таможенная организация (МТО), Международная торговая палата (МТП).

8. К ведущим многосторонним валютно-финансовым и кредитным организациям относятся Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка, включающая Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международную ассоциацию развития (МАР), Международную финансовую корпорацию (МФК), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), а также Банк международных расчетов (БМР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

9. Среди специализированных экономических и научно-технических международных организаций выделяются Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Продовольственная сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), Международная организаций труда (МОТ).

10. Существует более 7000 международных неправительственных организаций различного профиля (ассоциации, федерации, советы и т.д.).

Термины и понятия

Международная экономическая организация
Межправительственная (межгосударственная) организация
Международная неправительственная организация
Система ООН
Организация Объединенных Наций (ООН)
Специализированное учреждение ООН
Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС)
Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
Многосторонние торгово-экономические организации
Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)
Торговый раунд
Всемирная торговая организация (ВТО)
Режим наибольшего благоприятствования
Национальный режим
Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)
Общая система преференций
Международная таможенная организация (МТО)

Конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Конвенция Киото)
Конвенция о гармонизированной системе описания и кодирования товаров
Международная торговая палата (МТП)
Многосторонние валютно-финансовые и кредитные организации
Международный валютный фонд (МВФ)
СДР
Международный банк реконструкции и развития (МБРР)
Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ)
Международная ассоциация развития (МАР)
Международная финансовая корпорация (МФК)
Техническая помощь
Банк международных расчетов (БМР)
Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)
Специализированные экономические и научно-технические организации
Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО)
Продовольственная сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО)
Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС)
Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ)
Международная организация труда (МОТ)

Вопросы для самопроверки

1. Дайте классификацию международных экономических организаций.
2. Охарактеризуйте международные экономические организации системы ООН.
3. В каких основных международных экономических организациях участвует Россия?
4. В чем заключаются основные цели и задачи деятельности Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)?
5. Определите различия в деятельности Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и Всемирной торговой организации (ВТО).
6. Охарактеризуйте принципы деятельности Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).
7. Какие основные документы, оказавшие серьезное воздействие на мировую торговлю, были приняты Международной таможенной организацией?
8. Каковы условия вступления в Международную торговую палату (МТП) и направления ее деятельности?
9. Назовите принципы предоставления кредитных ресурсов Международным валютным фондом (МВФ).

10. Чем различаются деятельность и условия предоставления заемных средств Международным валютным фондом (МВФ) и Международным банком реконструкции и развития (МБРР)?

11. Каковы цели и принципы функционирования институтов группы Всемирного банка?

12. В чем заключается основная функция Банка международных расчетов (БМР)?

13. Какая международная кредитная организация создана специально для оказания помощи странам Центральной и Восточной Европы, а также бывшего СССР на этапе рыночных преобразований и какова ее деятельность в России?

14. Охарактеризуйте основные принципы деятельности ведущих специализированных экономических организаций.

15. Какие задачи в мировой экономике призваны решать специализированные научно-технические организации? Назовите их.

16. Определите цели и направления деятельности Международной организации труда (МОТ).

17. Назовите примеры отраслевых и профессиональных международных неправительственных организаций.

Глава 14. Глобальные проблемы мировой экономики и попытки их совместного решения

Глобализация хозяйственной деятельности привела к тому, что на механизм мирового хозяйства все более заметное воздействие стали оказывать проблемы, о которых мировое сообщество впервые заговорило в конце 60-х — начале 70-х гг. Эти проблемы получили название глобальных, а в научный обиход был введен термин «глобалистика» как специфическое направление международных экономических исследований.

Большинство исследователей сходится в том, что, несмотря на все разнообразие глобальных проблем, они обладают общей спецификой, выделяющей их на фоне других проблем мировой экономики. Такая специфика глобальных проблем заключается в том, что они имеют ряд общих признаков:

- носят общемировой характер, т.е. затрагивают интересы и судьбы всего (или, по крайней мере, большинства) человечества;
- угрожают человечеству серьезным регрессом в условиях жизни и дальнейшем развитии производительных сил (или даже гибелью человеческой цивилизации как таковой);
- нуждаются в срочном и неотложном решении;
- взаимосвязаны между собой;
- требуют для своего решения совместных действий всего мирового сообщества.

Исходя из этих признаков, к глобальным стали относить следующие проблемы мирового развития: преодоления бедности и отсталости; мира, разоружения, предотвращения мировой ядерной войны (проблема мира и демилитаризации); продовольственную; природных ресурсов (рассматриваемую часто как две отдельные проблемы — энергетическая и сырьевая); экологическую; демографическую; устойчивого развития; развития человеческого потенциала.

По мере развития человеческой цивилизациии могут возникать и уже возникают новые глобальные проблемы. Так, к разряду глобальных стали относить проблему освоения и использования ресурсов Мирового океана, а также проблему освоения и использования космоса.

Изменения, произошедшие в 70-е — 80-е и особенно в 90-е гг., позволяют говорить о смене приоритетов в глобальных проблемах. Если еще в 60-е — 70-е гг. главной считалась проблема предотвращения мировой ядерной воины, то сейчас на первое место одни специалисты ставят экологическую проблему, другие — демографическую проблему, а третьи — проблему бедности и отсталости.

Вопрос установления приоритетности глобальных проблем имеет не только научное, но и важное практическое значение. По оценкам, проводившимся в различных исследовательских центрах, ежегодные затраты человечества на решение глобальных проблем должны составлять не менее 1 трлн долл., т.е. около 2,5% мирового ВВП в конце 90-х гг., рассчитанного по паритету покупательной способности. Отсюда важное значение приобретают рейтинг той или иной проблемы и финансирование ее решения в соответствии с рейтингом.

14.1. Проблема преодоления бедности и отсталости

В современном мире бедность и отсталость характерны прежде всего для развивающихся стран, где проживает почти 2/3 населения Земли. Поэтому данную глобальную проблему часто называют проблемой преодоления отсталости развивающихся стран.

Для большинства этих стран, особенно наименее развитых, типична сильная отсталость, если судить по уровню их социально-экономического развития. В результате для многих из этих стран характерны ужасающие масштабы нищеты. Так, 1/4 населения Бразилии, 1/3 жителей Нигерии, 1/2 населения Индии потребляют товаров и услуг менее чем на 1 долл. в день (по паритету покупательной способности). Для сравнения, в России таковых в первой половине 90-х гг. было менее 2%.

В результате от недоедания в мире страдает около 800 млн человек. К тому же значительная часть нищих людей неграмотна. Так, доля неграмотных среди населения старше 15 лет составляет в Бразилии 17%, в Нигерии — около 43% и в Индии — примерно 48%.

Огромные масштабы бедности и отсталости вызывают сомнение в том, возможно ли вообще говорить о нормальном развитии и прогрессе человеческого общества, когда большая часть жителей планеты оказывается за чертой достойного человеческого существования. Проблема усугубляется тем, что достижения мирового

научно-технического прогресса «обходят стороной» многие развивающиеся страны, их колоссальные по численности трудовые ресурсы мало используются, а сами эти страны в своем большинстве недостаточно активно участвуют в мировой хозяйственной жизни.

Было бы в высшей степени неразумно не видеть те опасности, которые проистекают из сохранения такого положения во многих развивающихся странах. Так, оно формирует в широком общественном сознании в этих странах негативное отношение к существующему в мире порядку. Это выражается в различных идеях об ответственности развитых стран за положение в развивающихся странах, а также в требованиях перераспределения доходов в мировой экономике, некоей «уравниловки» в мировом масштабе (например, движение развивающихся стран за установление нового международного экономического порядка).

Нарастание социальной напряженности из-за обострения проблемы отсталости подталкивает различные группы населения и правящие круги развивающихся стран к поиску внутренних и внешних виновников такой бедственной ситуации, что проявляется в увеличении числа и глубины конфликтов в развивающемся мире, в том числе этнических, религиозных, территориальных. Так, по данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира (СИПРИ) во второй половине 90-х гг. в мире насчитывалось более 150 конфликтов различного происхождения. Учитывая тенденцию к расширению «клуба» ядерных держав за счет развивающихся стран, невозможно предугадать всю возможную катастрофичность подобного развития событий.

Пути преодоления бедности и отсталости

Большинство экономистов сходится в том, что определяющее значение в решении проблемы бедности и отсталости имеет разработка в развивающихся странах эффективных национальных стратегий развития, опирающихся на внутренние экономические ресурсы на основе комплексного подхода. При таком подходе в качестве предпосылок для создания современной экономики и достижения устойчивого экономического роста рассматриваются не только индустриализация и постиндустриализация, либерализация хозяйственной жизни и преобразование аграрных отношений, но и реформа образования, улучшение системы здравоохранения, смягчение неравенства, проведение рациональной демографической политики, стимулирование решения проблем занятости.

Однако многие развивающиеся страны (особенно наименее развитые) не могут полностью изменить свое положение без международного содействия решению проблемы отсталости.

Оно осуществляется прежде всего по линии так называемой официальной помощи развитию со стороны развитых стран в виде предоставления финансовых ресурсов. Для самых бедных стран (а именно они являются главными получателями этой помощи) офоциальная помощь развитию составляет более 3% по отношению к их ВВП, в том числе для стран Тропической Африки — даже более 5%, хотя в расчете на каждого жителя этого региона это всего 26 долл. в год (1996 г.).

Еще большие возможности для преодоления отсталости обеспечивают привлекаемые иностранные частные инвестиции — прямые и портфельные, а также банковские займы. Приток этих финансовых ресурсов в развивающиеся страны растет особенно быстро и является в настоящее время основой внешнего финансирования стран третьего мира. По данным МВФ, в 90-е гг. чистый приток всех финансовых ресурсов (т.е. за вычетом платежей по ним) в развивающиеся страны составлял ежегодно от 114 до 229 млрд долл. Однако эффективность всех этих финансовых потоков зачастую сводится на нет коррумпированностью и простым воровством, достаточно широко распространенными в развивающихся странах, а также неэффективностью использования получаемых средств.

14.2 Проблема мира и демилитаризации

Проблема необходимости сохранения мира на Земле и избежания разрушительной ядерной войны, воспринимавшаяся еще до недавнего времени как глобальная проблема номер один, в настоящее время утратила прежнюю остроту и фатальность.

Изменение политической обстановки в мире, начавшееся в середине 70-х гг. (получившее название «разрядка»), и окончание «холодной войны» в конце 80-х гг. постепенно привели к прекращению борьбы двух систем, державшей весь мир в страхе на протяжении почти сорока лет после окончания Второй мировой войны.

Это нашло свое отражение в заключении целой серии договоров и соглашений в военно-политических областях, реальном сокращении вооруженных сил, вооружений и расходов на них у основных стран — бывших противников по противостоянию.

Снижение напряженности в мире подтверждается и почти двукратным сокращением с конца 80-х гг. мировой торговли оружием (см. 6.6).

Конверсия

Изменение военно-политической обстановки в мире повлекло за собой последствия противоречивого характера. Во многих развитых странах, а также особенно в бывших советских республиках, активно идет процесс конверсии военного производства, на которую ранее возлагались большие надежды в связи с высвобождением большого количества производственных мощностей и рабочей силы. Однако конверсия оказалась делом и экономически (переналадка специфического оборудования), и социально (массовое высвобождение работников оборонных отраслей и сокращение численности вооруженных сил) очень дорогим. По оценкам экспертов СИПРИ, первоначальные расходы на конверсию превышают расходы на гонку вооружений.

Новые аспекты проблемы поддержания мира

К сожалению, война далеко не исчезла из арсенала способов решения конфликтов. Глобальное противостояние сменилось усилением и увеличением числа различного рода конфликтов локального характера по поводу территориальных, этнических, религиозных разногласий, грозящих превратится в региональные или глобальные конфликты с соответствующим вовлечением новых участников (конфликты в Африке, Юго-Восточной Азии, Афганистане, бывшей Югославии и т.п.).

Увеличение числа локальных конфликтов влечет за собой рост числа военных беженцев. По подсчетам СИПРИ, в середине 90-х гг. в дальнем по отношению к России зарубежье насчитывалось порядка 50 конфликтов, где велись боевые действия и лилась кровь.

Новым и неожиданным вызовом мировому сообществу явилось расширение «клуба» ядерных держав. Весной 1998 г. Индия и Пакистан испытали ядерное оружие. В числе околоядерных называют ЮАР, Израиль, Иран, Ирак, КНДР, а также Японию, Тайвань, Бразилию, Аргентину. Реальная угроза расползания ядерного оружия, которое находится за пределами международного урегулирования, может создать новую трудноразрешимую ситуацию в мире, потребует новых политических и экономических подходов.

Наконец, очень большую опасность в наши дни представляет и проблема международного терроризма, способного спровоцировать различные конфликты вплоть до ядерного шантажа и глобального ядерного конфликта (некоторые исследователи выделяют международный терроризм в разряд новых глобальных проблем).

Таким образом, справившись с прямой угрозой уничтожения в глобальной войне, человечество столкнулось с новыми явлениями, способными подорвать всеобщий мир и безопасность.

14.3. Продовольственная проблема

Масштабы продовольственной проблемы

Мировую продовольственную проблему называют одной из главных нерешенных проблем XX в. За последние 50 лет в производстве продовольствия достигнут существенный прогресс — численность недоедающих и голодающих сократилась почти вдвое. В то же время немалая часть населения планеты до сих пор ощущает дефицит продуктов питания. Численность нуждающихся в них превышает 800 млн человек, т.е. абсолютную нехватку продовольствия (по калориям) испытывает каждый седьмой.

Наиболее остро проблема дефицита продуктов питания стоит во многих развивающихся странах (к ним по статистике ООН относится и ряд постсоциалистических государств). В частности, к числу наиболее нуждающихся стран, где среднее душевое потребление продовольствия по энергетической ценности составляет менее 2000 ккал в день и продолжает снижаться, относятся Того и Монголия.

В то же время в ряде развивающихся стран уровень потребления на душу населения в настоящее время превышает 3000 ккал в день, т.е. находится на вполне приемлемом уровне. К данной категории относятся, в частности, Аргентина, Бразилия, Индонезия, Марокко, Мексика, Сирия и Турция.

Другим важнейшим аспектом продовольственной проблемы является несбалансированность питания. Так, для современной России характерно не столько снижение энергетической ценности потребляемого продовольствия (в течение 90-х гг. — с 2500 до 2300 ккал в день), сколько ухудшение структуры питания. Иными словами, душевое потребление наиболее важных видов продовольствия находится значительно ниже медицинских норм, рекомендуемых для полноценного питания, и продолжает сокращаться. В 1997 г. потребление мяса и мясопродуктов в расчете на одного человека составило 50 кг (при норме 81 кг), молока и молочных продуктов — 229 кг (норма — 392 кг), растительного масла — 7,9 кг (норма — 13 кг), сахара — 33 кг (норма — 40,7 кг). Наибольшую остроту продовольственная проблема в России приобрела в 90-е гг. в связи с резким снижением жизненного уровня основной части населения и падением сельскохозяйственного производства более чем в 1,5 раза.

Мировое производство сельскохозяйственной продукции сдерживается ввиду ограниченности угодий, причем как в развитых, так и в развивающихся странах. Это связано с высоким уровнем урбанизации, необходимостью сохранения лесных массивов, ограниченностью водных ресурсов. Наиболее остро проблема дефицита продовольствия стоит перед беднейшими странами, которые не в состоянии выделять значительные средства на импорт продуктов питания.

Мировая торговля продовольствием

Несмотря на то, что основная часть продовольствия потребляется там, где оно произведено, международная торговля продуктами питания ведется весьма интенсивно. Объем мирового экспорта продовольствия составляет более 300 млрд долл. в год.

Основные участники международной торговли продовольствием — развитые страны, прежде всего США, Франция, Нидерланды, Германия. На долю этой группы стран приходится порядка 60% мирового экспорта и импорта. Примерно треть закупок и продаж продовольствия приходится на страны Азии, Африки и Латинской Америки. Доля стран с переходной экономикой незначительна и составляет менее 5%.

Россия является крупным нетто-импортером продовольствия и сырья для его производства, ежегодно закупая этих товаров на сумму более 10 млрд долл. (прежде всего мясо и мясные продукты, сахар, зерно, а также молоко и молочные продукты).

Наиболее активно ведется международная торговля зерновой продукцией, а также (в меньшей степени) мясными и молочными товарами и сахаром. Главными поставщиками зерна являются США, Канада, ЕС (в основном Франция), Аргентина и Австралия. На их долю приходится 9/10 мирового экспорта пшеницы и кормового зерна (табл. 14.1).

Таблица 14.1. **Мировой экспорт зерна в 1996/97–1998/99 сельскохозяйственных годах (с июля по июнь), млн т**

Страны	Пшеница			Кормовое зерно		
	1996/97	1997/98	1998/99*	1996/97	1997/98	1998/99*
США	27,0	28,1	29,0	52,2	44,4	49,8
Канада	17,9	21,1	14,5	5,0	3,5	3,5
ЕС	16,9	14,0	16,0	8,6	4,1	9,1
Аргентина	9,6	9,2	7,0	11,4	13,1	12,5
Австралия	18,4	15,3	14,5	4,4	2,9	3,5
Всего пять экспортеров	89,8	87,7	81,0	81,6	68,0	78,4
Мир в целом	97,2	98,4	93,3	92,2	86,6	90,7
Доля пяти экспортеров в мировом экспорте, %	92,4	89,1	86,8	88,5	78,5	86,4

* Оценочные данные.

Источник: Food Outlook. № 2. April 1999. FAO. Rome.

Страны — ведущие экспортеры продовольствия являются одновременно его крупными покупателями. Так, США, обеспечив себе ключевые позиции в поставках стратегического продовольственного сырья, импортируют в больших количествах фрукты и овощи, кофе, какао, чай, специи и ряд других товаров. В 1996 г. экспорт продовольствия Соединенными Штатами составил 47 млрд долл., а импорт — 22 млрд долл.

Протекционизм в мировой торговле продовольствием

Система международной торговли сельскохозяйственной продукцией, в том числе продовольствием, в настоящее время претерпевает коренные изменения. Необходимость осуществления реформ в указанной сфере была вызвана ростом государственной поддержки и протекционизма во многих странах, особенно развитых.

Проводимая политика поддержки высоких внутренних цен привела к перепроизводству ряда сельскохозяйственных товаров и широкому распространению экспортных субсидий и ограничений на импорт, что в свою очередью осложнило межгосударственные отношения во внешнеэкономической сфере. Отсутствие согласованных на международном уровне правил и процедур неоднократно являлось поводом для возникновения противоречий, чреватых подрывом стабильности международной торговли и возникновением торговых войн.

Основные «битвы» развертывались между ЕС и США, которые вследствие проблем со сбытом практиковали широкомасштабное применение субсидий при поставках своего зерна на внешние рынки. Эти действия вызывали активное противодействие со стороны Канады, Австралии и других более мелких экспортеров, чье финансовое положение не позволяет применять субсидии в больших размерах. В целом по развитым странам уровень поддержки сельского хозяйства в период 1986–1991 гг. составлял от 42 до 47%. Совокупный денежный эквивалент субсидий производителям, рассчитанный по методике ОЭСР, приближался к 180 млрд долл. (к настоящему времени он снизился на 30 млрд долл.).

ВТО и мировая торговля продовольствием

Вопрос ослабления протекционизма во внешней торговле сельскохозяйственной продукцией является одним из главных в деятельности Всемирной торговой организации. Важное место в ее основополагающих документах занимает Соглашение по сельскому хозяйству, которое предполагает перевод всех нетарифных барьеров в тарифные эквиваленты и постепенное снижение тарифов (за шесть лет, начиная с 1995 г., — в среднем на 36% по сравнению с 1986–1988 гг.), снижение экспортных субсидий (бюджетных ассигнований на субсидирование экспорта — на 36% за шесть лет и его объема — на 21% по сравнению с периодом 1986–1990 гг.), сокращение уровня государственной поддержки сельскохозяйственного производства (агрегированный показатель предполагается снизить на 20% по сравнению с 1986–1988 гг.).

При этом развивающиеся страны принимают пониженные обязательства (2/3 от обязательств развитых стран), и они вводятся в действие на протяжении 10 лет. Наименее развитые страны вообще освобождаются от обязательств.

В результате реализации этих мер можно ожидать усиления позиций на мировом продовольственном рынке тех стран, которые обладают наиболее развитым сельским хозяйством, ориентированным на потребности внешнего рынка (США, ЕС, Канада, Австралия, Аргентина и др.). В то же время производители сель-

кохозяйственной продукции в государствах — нетто-импортерах продовольствия, если не сумеют приспособиться к новым условиям, понесут значительные потери вследствие сокращения субсидирования их производства. Население этих стран может столкнуться со все возрастающим импортом основных видов сельскохозяйственной продукции, в первую очередь зерна, сахара, мясных и молочных продуктов, и соответственно с удорожанием продаваемого продовольствия, так как местные продукты не будут больше субсидироваться.

Россия и регулирование международной торговли продовольствием в рамках ВТО

Россия, как будущая участница ВТО, очевидно, столкнется с отмеченными выше проблемами. В то же время РФ располагает довольно широкими возможностями для перестройки структуры производства и внешней торговли аграрной продукцией.

Наиболее сложной для России проблемой является будущее изменение форм государственной поддержки сельского хозяйства, особенно с учетом его нынешнего кризисного состояния. К настоящему времени прямые платежи производителям селькохозяйственной продукции, а также дотации потребителям (в основном на молочную и хлебобулочную продукцию) практически сошли на нет. В то же время, очевидно, что России по примеру США и Западной Европы необходимо переносить акцент при осуществлении поддержки АПК на развитие инфраструктуры в сельской местности, защиту окружающей среды, контроль качества и санитарный контроль, активизацию научных исследований в аграрной сфере и меры в области государственного регулирования продовольственного рынка страны.

Вступление в ВТО также налагает на Россию обязательства в отношении перехода от нетарифных мер регулирования импорта продовольствия к тарифным и последующему снижению таможенных пошлин. Между тем уровни российских пошлин не всегда обеспечивали достаточно эффективную защиту отечественного производителя. В результате, несмотря на общее снижение потребления продовольствия в стране, доля импорта продолжала оставаться высокой, а сокращалась реализация именно российских продовольственных товаров (табл. 14.2).

Финансовый кризис, начавшийся 17 августа 1998 г., обозначил новые тенденции в российской внешней торговле продовольствием. Резкое изменение курса рубля по отношению к доллару привело к снижению покупательной способности населения и сокращению спроса на импортное продовольствие.

Таблица 14.2. **Доля импорта в потреблении основных видов продовольствия в РФ, %**

Виды продовольствия	1991 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Мясо и мясопродукты	14,7	27,8	28,4	34,1
Молоко и молочные продукты	13,3	16,9	13,2	16,0
Растительное масло	41,0	43,4	32,9	65,5
Сахар	59,6	63,4	64,2	71,3

Источник: Данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ.

В то же время в связи с кризисом приобретает новое звучание вопрос об открытии рынков стран — членов ВТО для российской сельскохозяйственной продукции. Климатические условия на территории России позволяют наладить в перспективе выпуск товаров, которые могут найти спрос на мировом рынке (этот рынок, хотя и насыщен в довольно сильной степени, все же имеет достаточно ниш). К таким товарам относятся, в частности, высококачественная пшеница, рожь, продовольственный овес, подсолнечник. Перестройка структуры сельскохозяйственного производства в России в расчете на потребности мирового рынка предполагает активное развитие производств с отчетливо выраженной экспортной ориентацией.

Россия и ФАО

Помимо ВТО, другой важной организацией, где определяются перспективы мировой продовольственной ситуации, является ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН). В настоящее время эта организация, в деятельности которой Россия участвует в качестве постоянного наблюдателя, и мировое сообщество в целом уделяют серьезное внимание перспективам решения продовольственной проблемы в нуждающихся странах, в том числе в странах с переходной экономикой. Если ранее (в 70–80-е гг.) наиболее важная роль отводилась продовольственной помощи, то к настоящему времени акцент сместился на оказание содействия развитию национального сельского хозяйства. Основной формой помощи аграрному сектору со стороны

как ФАО, так и крупнейших стран-доноров (США и государств — членов ЕС) является финансирование конкретных проектов, ориентированных на подъем сельского хозяйства. На эти цели, в частности, расходуется основная часть бюджета ФАО, составляющего 1 млрд долл. Оказывается также техническая помощь, включая подготовку кадров для сельского хозяйства, предоставление консультаций специалистов, осуществление экспертных оценок и т.д.

Примерами реальной поддержки развития национального сельского хозяйства со стороны ФАО являются распространение новых высокоурожайных сортов культур в нуждающихся странах, передача им достижений в области биотехнологии, разработка и помощь в осуществлении проектов расширения производства продовольствия, строительство объектов инфраструктуры в сельской местности и т.п.

Перспективы решения продовольственной проблемы

Многие международные эксперты сходятся в том, что производство продовольствия в мире в ближайшие 20 лет будет способно в целом удовлетворить спрос населения на продукты питания, даже если население планеты будет ежегодно возрастать на 80 млн человек. При этом спрос на продовольствие в развитых странах, где он и так достаточно высок, останется примерно на современном уровне (изменения коснутся главным образом структуры потребления и качества продуктов). В то же время усилия мирового сообщества по решению продовольственной проблемы приведут, как предполагается, к реальному росту потребления продовольствия в странах, где наблюдается его нехватка, т.е. в ряде государств Азии, Африки и Латинской Америки, а также Восточной Европы.

14.4. Проблема природных ресурсов

В последней трети XX в. среди проблем мирового развития обозначилась проблема исчерпаемости и нехватки природных ресурсов, особенно энергетических и минерального сырья.

Связь энергетической и сырьевой проблем

В сущности, глобальная энергосырьевая проблема представляет собой две очень близкие по характеру происхождения проблемы — энергетическую и сырьевую. При этом проблема обеспечения энергией является в значительной мере производной от проблемы сырьевой, поскольку практически бóльшая часть используемых в настоящее время способов получения энергии по сути является переработкой специфического энергетического сырья.

Об энергосырьевой проблеме как глобальной заговорили после энергетического (нефтяного) кризиса 1972–1973 гг., когда в результате скоординированных действий государства — члены ОПЕК практически одномоментно повысили в 10 раз цены на продаваемую ими сырую нефть. Подобный шаг, но в более скромных масштабах (страны — члены ОПЕК не смогли преодолеть внутренние конкурентные противоречия), был предпринят в самом начале 80-х гг. Это позволило говорить о второй волне мирового энергетического кризиса. В результате за 1972–1981 гг. цены на нефть выросли в 14,5 раза. В литературе того времени это было названо «мировым нефтяным шоком», который ознаменовал конец эры дешевой нефти и вызвал цепную реакцию подорожания различных других видов сырья. Некоторые аналитики тех лет расценивали подобные события как свидетельство истощения мировых невозобновляемых природных ресурсов и вступления человечества в эпоху длительного энергетического и сырьевого «голода».

Негативные последствия энергетического и сырьевого кризисов

Энергетический и сырьевой кризисы 70-х — начала 80-х гг. нанесли тяжелый удар по существовавшей системе мирохозяйственных связей и вызвали тяжелые последствия во многих странах. Прежде всего это коснулось тех стран, которые в развитии своих национальных экономик в значительной степени ориентировались на относительно дешевый и устойчивый импорт энергоносителей и минерального сырья.

Наиболее глубоко энергетический и сырьевой кризисы затронули большинство развивающихся стран, поставив под сомнение возможность реализации в них стратегии национального развития, а в некоторых — и возможность экономического выживания государства. Известно, что подавляющая часть запасов полезных ископаемых, находящихся на территории развивающихся стран, сосредоточена примерно в 30 из них. Остальные же развивающиеся страны для обеспечения своего экономического развития, в основу которого во многих из них была заложена идея индустриализации, вынуждены импортировать бóльшую часть необходимого минерального сырья и энергоносителей.

Позитивные последствия энергетического и сырьевого кризисов

Энергетический и сырьевой кризисы 70–80-х гг. несли в себе и позитивные элементы. Во-первых, сплоченные действия поставщиков природных ресурсов из развивающихся стран позволяли странам-аутсайдерам в отношении отдельных соглашений и организаций стран — экспортеров сырья проводить более активную внешнеторговую сырьевую политику. Так, одним из крупнейших экспортеров нефти и некоторых других видов энергетического и минерального сырья стал бывший Советский Союз.

Во-вторых, кризисы дали импульс развитию энергосберегающих и материалосберегающих технологий, усилению режима экономии сырья, ускорению структурной перестройки экономики. Эти меры, предпринятые прежде всего развитыми странами, позволили в значительной степени смягчить последствия энергосырьевого кризиса. В частности, только за 70–80-е гг. энергоемкость производства в развитых странах снизилась более чем на 1/4.

Повышенное внимание стало уделяться использованию альтернативных материалов и источников энергии. Например, во Франции в середине 90-х гг. на атомных электростанциях производилось около 80% всей потребляемой электроэнергии. В настоящее время в общемировом производстве электроэнергии доля АЭС составляет 1/4.

В-третьих, под влиянием кризиса стали проводиться крупномасштабные геолого-разведочные работы, приведшие к открытию новых нефтегазовых месторождений, а также экономически рентабельных запасов других видов природного сырья. Так, новыми крупными районами добычи нефти стали Северное море и Аляска, минерального сырья — Австралия, Канада, ЮАР.

В итоге пессимистические прогнозы обеспеченности мировых потребностей в энергоносителях и минеральном сырье сменились оптимистическими расчетами, основанными на новых данных. Если в 70-х — начале 80-х гг. обеспеченность основными видами энергоносителей оценивалась в 30–35 лет, то в середине 90-х гг. она увеличилась по нефти — до 42 лет, природному газу — до 67 лет, а по углю — даже до 440 лет.

Таким образом, глобальной энергосырьевой проблемы в ее прежнем понимании как опасности абсолютной нехватки ресурсов в мире сейчас не существует. Но сама по себе проблема надежного обеспечения человечества сырьем и энергией остается.

Проблема природных ресурсов в современных условиях

В настоящее время энергосырьевая проблема представляется следующим образом. Во-первых, расширение масштабов добычи и потребления полезных ископаемых повлекло за собой резкие изменения в окружающей среде. Металлургические, химические, нефтеперерабатывающие и другие предприятия, работающие в большинстве своем с использованием традиционных технологий, пагубно воздействует на состояние воздуха, почвы, водных, лесных, биологических ресурсов, приводят к климатическим изменениям, резко меняют условия существования человека. Возрастание числа аварийных ситуаций в условиях расширения районов нефтедобычи на морских шельфах, роста морских перевозок нефти, увеличения протяженности нефте- и газопроводов ведет к загрязнению поверхностей Мирового океана и суши.

Во-вторых, военно-политическая нестабильность во многих регионах мира, прежде всего в развивающихся странах (например, кризис вокруг Ирака), вносят коррективы в, казалось бы, прогнозируемые ситуации, воздействуют на движение мировых цен на сырьевые товары, в том числе на энергоносители. Так, начиная с 1997 г. цены на нефть впервые за последнее десятилетие сильно пошли вниз, нанося ущерб прежде всего нефтеэкспортирующим странам, в том числе и России. По оценкам специалистов, подобная ситуация может продлиться до 2005 г.

Возможные пути решения проблемы

Среди экспертов в последние годы все более укрепляется уверенность в том, что в долгосрочном плане человечество не будет испытывать в своем развитии ограничений со стороны энергетических и сырьевых ресурсов.

В настоящее время решение проблемы ресурсо- и энергообеспечения зависит, во-первых, от динамики спроса, ценовой эластичности на уже известные запасы и ресурсы; во-вторых, от изменяющихся под влиянием научно-технического прогресса потребностей в энергетических и минеральных ресурсах; в-третьих, от возможностей их замены альтернативными источниками сырья и энергии и уровня цен на заменители; в-четвертых, от возможных новых технологических подходов к решению глобальной энергосырьевой проблемы, обеспечить которые может непрерывный научно-технический прогресс.

14.5. Экологическая проблема

Вторая половина XX в. — это время невиданных ранее темпов экономического развития. Однако оно во все большей мере стало осуществляться без надлежащего учета возможностей окружающей природной среды, допустимых хозяйственных нагрузок на нее, потенциальной емкости биосферы.

Характеризуя общее состояние окружающей природной среды, ученые разных стран обычно употребляют такие определения, как «деградация глобальной экологической системы», «разрушение природных систем жизнеобеспечения» и т.п. Многие пишут о нарастающем глобальном экологическом кризисе, который в отдельных регионах принял уже самые отчетливые формы.

Условно всю проблему деградации мировой экологической системы можно разделить на две составные части: деградация окружающей природной среды в результате нерационального природопользования и загрязнение ее отходами человеческой деятельности.

Нерациональное природопользование

В качестве примеров деградации окружающей природной среды в результате нерационального природопользования можно привести обезлесение и истощение земельных ресурсов. Процесс обезлесения выражается в сокращении площади под естественной растительностью и прежде всего лесной. По некоторым оценкам, в период возникновения земледелия и скотоводства лесами было покрыто 62 млн км² суши, а с учетом кустарников и перелесков — 75 млн км², или 56% всей ее поверхности. В результате продолжающегося уже 10 тыс. лет сведения лесов их площадь сократилась до 40 млн км², а средняя лесистость — до 30%.

Однако при сравнении этих показателей нужно иметь в виду, что девственные, не тронутые человеком леса занимают в наши дни лишь 15 млн км² — в России, Канаде, Амазонии. В большинстве других районов все или почти все первичные леса были заменены вторичными. Только в 1850–1980 гг. площади лесов на Земле сократились на 15%. В зарубежной Европе до VII в. леса занимали 70–80% всей территории, а в настоящее время — 30–35 %. На Русской равнине в начале XVIII в. лесистость составляла 55%, теперь — только 30%. В больших масштабах сведение лесов произошло также в США, Канаде, Индии, Китае, Бразилии, зоне Сахеля в Африке.

В настоящее время сведение лесов продолжается быстрыми темпами: ежегодно уничтожается более 20 тыс. км². Лесные массивы исчезают по мере расширения запашки земли и пастбищ, роста заготовки древесины. Особенно угрожающее положение сложилось в зоне тропических лесов, где, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), в середине 80-х гг. ежегодно уничтожалось 11 млн га лесов, а в начале 90-х гг. — примерно 17 млн га, в особенности в таких странах, как Бразилия, Филиппины, Индонезия, Таиланд. В результате за последние десятилетия площадь тропических лесов уменьшилась на 20–30%. Если ситуация не изменится, то через полвека возможна их окончательная гибель. Тем более что тропические леса вырубаются со скоростью, которая в 15 раз превышает их естественное восстановление. Эти леса называются «легкими планеты», поскольку с ними связано поступление кислорода в атмосферу. В них сосредоточено более половины всех видов флоры и фауны Земли.

Деградация земельных ресурсов в результате расширения земледелия и животноводства происходила на протяжении всей истории человечества. По подсчетам ученых, в результате нерационального землепользования человечество в ходе неолитической революции уже потеряло 2 млрд га некогда продуктивных земель, что значительно больше всей современной площади пашни. И в настоящем в результате процессов деградации почвы ежегодно из мирового сельскохозяйственного оборота выбывает около 7 млн га плодородных земель, которые теряют свое плодородие и превращаются в пустоши. Потери почвы можно оценить не только по площади, но и по весу. Американские ученые подсчитали, что только пахотные земли нашей планеты ежегодно теряют 24 млрд т плодородного почвенного слоя, что равнозначно уничтожению всего пшеничного пояса на юго-востоке Австралии. К тому же более 1/2 всех этих потерь в конце 80-х гг. приходилось на четыре страны: Индию (6 млрд т), Китай (3,3 млрд т), США (3 млрд т) и СССР (3 млрд т).

Наихудшим образом воздействует на почву водная и ветровая эрозия, а также химическая (засорение тяжелыми металлами, химическими соединениями) и физическая (разрушение почвенного покрова при горных, строительных и других работах) деградации. К причинам деградации прежде всего относится чрезмерное пастбищное скотоводство (перевыпас скота), наиболее характерное для многих развивающихся стран. Важную роль играют здесь также оскудение и вымирание лесных массивов и сель-

скохозяйственная деятельность (засоление при орошаемом земледелии).

Процесс деградации почв особенно интенсивно протекает на засушливых землях, которые занимают около 6 млн км², и в наибольшей мере присущ Азии и Африке. В пределах засушливых земель расположены и главные районы опустынивания, где перевыпас скота, сведение лесов и нерациональное орошаемое земледелие достигли максимального уровня. По существующим оценкам, общая площадь опустынивания земель в мире составляет 4,7 млн км². В том числе территория, на которой произошло антропогенное опустынивание, оценивается в 900 тыс. км². Ежегодно она прирастает на 60 тыс. км². Во всех крупных регионах мира наиболее подвержены опустыниванию пастбищные земли. В Африке, Азии, Северной и Южной Америке, Австралии и в Европе опустыниванием затронуто около 80% всех пастбищ, расположенных в засушливых районах. На втором месте находятся неорошаемые обрабатываемые земли в Азии, Африке и Европе.

Проблема отходов

Другая причина деградации мировой экологической системы — загрязнение ее отходами производственной и непроизводственной деятельности человека. Количество этих отходов очень велико и в последнее время достигло размеров, угрожающих существованию человеческой цивилизации. Отходы делятся на твердые, жидкие и газообразные.

В настоящее время не существует единой оценки количества твердых отходов, порождаемых хозяйственной деятельностью человека. Не так давно для всего мира они оценивались в 40–50 млрд т в год с прогнозом увеличения до 100 млрд т и более к 2000 г. По современным расчетам, к 2025 г. объем таких отходов может возрасти еще в 4–5 раз. При этом следует также учитывать, что сейчас только 5–10% всего добываемого и получаемого сырья переходит в конечную продукцию и 90–95% его в процессе переработки превращается в прямые отходы.

Показательным примером страны с непродуманной технологией может служить Россия. Так, в СССР ежегодно образовывалось около 15 млрд т твердых отходов, а сейчас в России — 7 млрд т. Общее количество твдых отходов производства и потребления, находящихся в отвалах, полигонах, хранилищах и свалках, достигает ныне 80 млрд т.

В структуре твердых отходов преобладают промышленные и горно-промышленные отходы. В целом и на душу населения они особенно велики в России, США и Японии. По душевому показателю твердых бытовых отходов лидерство принадлежит США, где на каждого жителя в год приходится 500–600 кг мусора. Несмотря на все увеличивающуюся в мире утилизацию твердых отходов, во многих странах она либо находится на начальной стадии, либо вообще отсутствует, что приводит к загрязнению почвенного покрова Земли.

Жидкими отходами загрязняется прежде всего гидросфера, причем главными загрязнителями здесь выступают сточные воды и нефть. Общий объем сточных вод в начале 90-х гг. достиг 1800 км³. Для разбавления загрязненных сточных вод до приемлемого к использованию уровня (техническая вода) на единицу объема требуется в среднем от 10 до 100 и даже 200 ед. чистой воды. Таким образом, использование водных ресурсов для разбавления и очищения сточных вод стало самой крупной статьей их расходования. Это относится прежде всего к Азии, Северной Америке и Европе, на которые приходится около 90% всего мирового сброса сточных вод. Это относится и к России, где из 70 км³ ежегодно сбрасываемых сточных вод (в СССР этот показатель составлял 160 км³) 40% приходятся на неочищенные или недостаточно очищенные.

Нефтяное загрязнение прежде всего отрицательно сказывается на состоянии морской и воздушной среды, так как нефтяная пленка ограничивает газо-, тепло- и влагообмен между ними. По некоторым оценкам, ежегодно в Мировой океан попадает около 3,5 млн т нефти и нефтепродуктов.

В итоге деградация водной среды в наши дни приняла глобальный характер. Примерно 1,3 млрд человек пользуются в быту только загрязненной водой, что служит причиной многих эпидемических заболеваний. В силу загрязнения рек и морей снижаются возможности рыболовства.

Большую тревогу вызывает загрязнение атмосферы пылевидными и газообразными отходами, выбросы которых непосредственно связаны со сгоранием минерального топлива и биомассы, а также с горными, строительными и другими земляными работами. Главными загрязнителями обычно считают твердые частицы, диоксид серы, окислы азота и оксид углерода. Ежегодно в атмосферу Земли выбрасывается около 60 млн т твердых частиц, которые способствуют образованию смога и понижают прозрач-

ность атмосферы. Диоксид серы (100 млн т) и оксиды азота (около 70 млн т) являются основными источниками образования кислотных дождей. Большое воздействие на состав атмосферы оказывают выбросы оксида углерода (175 млн т). Почти 2/3 всех мировых выбросов этих четырех загрязнителей приходится на экономически развитые страны Запада (на долю США — 120 млн т). В России в конце 80-х гг. их выбросы от стационарных источников и автомобильного транспорта составили около 60 млн т (в СССР — 95 млн т).

Еще более масштабный и опасный аспект экологического кризиса связан с воздействием на нижние слои атмосферы парниковых газов, прежде всего диоксида углерода и метана. Диоксид углерода поступает в атмосферу в основном в результате сгорания минерального топлива (2/3 всех поступлений). Источниками поступления в атмосферу метана служат сжигание биомассы, некоторые виды сельскохозяйственного производства, утечки из нефтяных и газовых скважин.

По некоторым подсчетам, только в 1950–1990 гг. мировой объем выбросов углерода вырос в четыре раза, достигнув 6 млрд т, или 22 млрд т углекислого газа. Основную ответственность за эти выбросы несут экономически развитые страны Северного полушария, на долю которых приходится бóльшая часть таких выбросов (на США — 25%, страны — члены ЕС — 14%, страны — члены СНГ — 13%, Японию — 5%).

Деградация экологической системы связана также с поступлением в природу химических веществ, созданных в процессе производства. По некоторым подсчетам, в наши дни в отравлении окружающей среды участвуют около 100 тыс. химических веществ. Основная доза загрязнений приходится на 1,5 тыс. из них. Это химикаты, пестициды, кормовые добавки, косметические, лекарственные и другие препараты. Они могут быть твердыми, жидкими и газообразными и загрязнять атмосферу, гидросферу и литосферу.

В последнее время особое опасение вызывают хлорфторуглеродистые соединения (фреоны). Эта группа газов широко используется в качестве хладагентов в холодильниках и кондиционерах, в виде растворителей, распылителей, стерилизаторов, моющих средств и др. Парниковое действие хлорфторуглеродов было известно давно, но их производство продолжало быстро расти, достигнув 1,5 млн т. Было подсчитано, что за последние 20–25 лет в связи с ростом выброса фреонов защитный слой атмосферы

уменьшился на 2–5%. Согласно расчетам, уменьшение озонового слоя на 1% приводит к усилению ультрафиолетового излучения на 2%. В Северном полушарии содержание озона в атмосфере уменьшилось уже на 3%. Особую подверженность Северного полушария воздействию фреонов можно объяснить следующим: 31% фреонов производят в США, 30% — в Западной Европе, 12% — в Японии, 10% — в СНГ.

Наконец, в некоторых районах Земли время от времени стали возникать «озоновые дыры» — большие разрушения озонового слоя (в особенности над Антарктидой и Арктикой). В то же время нужно иметь в виду, что выбросы фреонов, по-видимому, не являются единственной причиной разрушения озонового слоя. По крайней мере, ученые рассматривают и другие антропогенные причины, включая использование сверхзвуковых самолетов и космических систем типа «Шаттл», «Протон», «Энергия».

Одно из главных последствий экологического кризиса на планете — оскудение ее генофонда, уменьшение биологического разнообразия на Земле, которое оценивается в 10–20 млн видов, в том числе на территории бывшего СССР — 10–12% от общего количества. Урон в данной сфере уже достаточно ощутим. Это происходит из-за разрушения среды обитания растений и животных, чрезмерной эксплуатации сельскохозяйственных ресурсов, загрязнения окружающей среды. По подсчетам американских ученых, за последние 200 лет на Земле изчезло около 900 тыс. видов растений и животных. Во второй половине XX в. процесс сокращения генофонда резко ускорился. Ученые считают, что при сохранении существующих тенденций в 1980–2000 гг. возможно исчезновение 1/5 всех видов, населяющих ныне нашу планету.

Все эти факты свидетельствуют о деградации глобальной экологической системы и нарастании глобального экологического кризиса. Социальные последствия их уже проявляются в недостатке продовольствия, росте заболеваемости, расширении экологических миграций.

14.6. Демографическая проблема

Демографическая проблема в самом общем виде заключается в неблагоприятных для экономического развития динамике населения и сдвигах в его возрастной структуре. Данная проблема складывается по-разному в развивающихся и в развитых, а также постсоциалистических странах.

В ряде развивающихся стран суть демографической проблемы составляет резкий рост населения, который тормозит экономическое развитие, лишая данные страны возможности осуществлять производственное накопление в сколько-нибудь значительных размерах.

Другой аспект демографической проблемы составляет переход развитых стран к простому воспроизводству населения, а во многих постсоциалистических странах — депопуляция вследствие устойчивого превышения смертности над рождаемостью.

Проблема темпов роста мирового населения

Численность населения мира на протяжении всей истории человечества неуклонно возрастает. Многие века она прирастала чрезвычайно медленно (к началу нашей эры — 256 млн человек, к 1000 г. — 280 млн человек, к 1500 г. — 427 млн человек). В XX в. темпы прироста населения резко ускорились. Если своего первого миллиарда население мира достигло примерно в 1820 г., то уже второго миллиарда оно достигает через 107 лет (в 1927 г.), третьего — 32 года спустя (в 1959 г.), четвертого — через 15 лет (в 1974 г.), пятого — по прошествии уже всего 13 лет (в 1987 г.) и шестого — через 12 лет (в 1999 г.).

Никогда за всю историю человечества темпы роста населения в мире в абсолютных цифрах не были столь высокими, как во второй половине XX в. Среднегодовой прирост в 50-х гг. составлял 53,3 млн человек; в 60-х — 66,7; в 70-х — 70,3; в 80-х — 86,4 и в 90-х — свыше 90 млн человек. По оценке ООН, такой прирост населения сохранится до 2015 г.

Среднегодовые темпы прироста мирового населения постепенно замедляются: с 2% в 1960–1965 гг. до 1,7% в 1980–1985 гг. и 1,6% в 1991–1996 гг. Это обусловлено тем, что страны Северной Америки, Европы (включая Россию) и Япония перешли к простому воспроизводству населения, для которого характерен незначительной прирост или относительно небольшая естественная убыль населения. Одновременно существенно уменьшился естественный прирост населения в Китае и странах Юго-Восточной Азии. Однако замедление темпов практически не означает смягчения остроты мировой демографической ситуации в первые десятилетия XXI в., так как отмеченное снижение темпов оказывается пока недостаточным, чтобы существенно уменьшить абсолютный прирост.

Особая острота глобальной демографической проблемы проистекает от того, что свыше 80% прироста мирового населения приходится на развивающиеся страны. Ареной демографического взрыва в настоящее время являются страны Тропической Африки, Ближнего и Среднего Востока и в несколько меньшей степени — Южной Азии. Население развивающихся стран (включая Китай) увеличилось за 1990–1997 гг. на 15,6%, тогда как число жителей развитых государств возросло на 4,9%, а в странах Центральной и Восточной Европы, Балтии и СНГ осталось на прежнем уровне.

Наибольшие темпы роста населения мира были характерны для 60-х гг. Затем наступило их замедление во всех основных группах стран. В развивающихся странах наметилось определенное снижение рождаемости: с 44% в 1950 г. до 28% в 1997 г.(в основном за счет Восточной и Юго-Восточной Азии и Латинской Америки). Почти вдвое сократились темпы прироста в развитых странах. Во многих странах с переходной экономикой (Россия, Украина, страны Балтии, Болгария, Румыния) наметилась тенденция естественной убыли населения в связи с целым рядом причин (резкое снижение рождаемости и повышение смертности в результате как длительной тенденции к демографическому постарению населения, так и затяжного социально-экономического кризиса).

Концепция демографического перехода

С целью объяснения процессов роста населения мира была разработана концепция демографического перехода. Согласно этой концепции, в традиционном обществе рождаемость и смертность высоки, и численность населения растет очень медленно. Демографический переход начинается почти одновременно с формированием индустриального общества. Переход от традиционного к современному типу воспроизводства (низкая рождаемость — низкая смертность — невысокий естественный прирост) завершился в индустриальных странах Западной Европы и Северной Америке в 50-х гг. XX в., а в последней четверти века он начался в ряде развивающихся стран и регионов (Китай, Юго-Восточная Азия, Латинская Америка).

В первой фазе снижение смертности (вследствие улучшения качества питания и здравоохранения) происходит быстрее, чем снижение рождаемости, в результате чего резко увеличивается естественный прирост населения. В этой фазе — «демографический взрыв».

Во второй фазе смертность продолжает снижаться, но рождаемость падает еще быстрее, вследствие чего прирост населения постепенно замедляется.

Для третьей фазы характерно замедление снижения рождаемости при некотором повышении смертности, так что естественный прирост сохраняется на невысоком уровне. К завершению этой фазы в настоящее время близки промышленно развитые страны.

Наконец, в четвертой фазе показатели смертности и рождаемости становятся почти одинаковыми, и процесс демографической стабилизации заканчивается.

Ожидается, что процесс демографического перехода продлится примерно до 2100 г., когда произойдет стабилизация численности населения на уровне 10,5 млрд человек.

Демографический взрыв в развивающихся странах

Современный демографический взрыв начался в 50–60-х гг. и, по мнению ряда ученых, будет продолжаться, по крайней мере, до конца первой четверти XXI в. Главной его причиной является то, что на современном этапе в развивающихся странах сложился своеобразный переходный тип воспроизводства населения, при котором снижение смертности не сопровождается соответствующим сокращением рождаемости. Смертность в среднем по развивающимся странам снизилась (в промилле) с 24,4 в 1950 г. до 9,0 в 1997 г. Темпы снижения смертности оказались беспрецедентными в мировой истории (всего лишь за 20–30 лет, иногда даже за 15 лет). Это произошло в решающей степени в результате активных мероприятий по борьбе с эпидемиями, использования принципиально новых медицинских препаратов, улучшения общих санитарно-гигиенических условий жизни населения.

В то же время рождаемость в развивающихся странах в целом остается еще достаточно высокой (в промилле): 43 — в 1950 г. и 27 — в 1997 г.

Экономические последствия современного демографического взрыва

Главное последствие быстрого роста населения заключается в том, что если в Европе демографический взрыв следовал за экономическим ростом и изменениями в социальной сфере, то в развивающихся странах резкое ускорение темпов роста населения опередило модернизацию производства и социальной сферы.

Быстрый рост численности населения в условиях преобладания в экономике отсталого сельского хозяйства с крайне низкой производительностью труда усугубляет и без того сложные проблемы занятости, обеспечения продовольствием, образования, экологии. Во многих развивающихся странах происходит непомерное «перенаселение» традиционного сектора, особенно сельского хозяйства. Между тем быстрый рост населения сокращает возможности накопления, поэтому темпы развития капиталоемких отраслей, прежде всего промышленности, отстают от притока сельской рабочей силы в неаграрные отрасли.

Из-за неспособности промышленности обеспечить работой растущее население во многих развивающихся странах происходит разрастание мелкого ремесла и торговли, сферы услуг, для которых характерны преимущественно ручной труд, низкая производительность его и ничтожные доходы. Во многих случаях и рост числа многих заведений, и увеличение числа работающих в них отнюдь не означают рациональное включение избыточной рабочей силы в общественное производство, а лишь служат формой разрастания скрытой безработицы и неполной занятости. Отсюда проблемы занятости и бедности оказываются неразрывно связанными.

Бедное крестьянство, мигрируя в города и включаясь в примитивное мелкое производство, не требующее повышения образовательного и профессионального уровня, не воспринимает норм городского поведения, в частности, в сфере семейных отношений, ограничивающих рождаемость. По этой причине урбанизация во многих развивающихся странах не сопровождается сколько-нибудь значительным снижением прироста населения.

В сочетании с растущим перенаселением в деревне, где продолжают преобладать экономические и социальные стимулы высокой рождаемости, непомерно высокий естественный прирост городского населения при сохранении в большинстве развивающихся стран нынешней структуры экономического роста делает проблему занятости неразрешимой. Отсюда размеры безработицы и неполной занятости имеют тенденцию к увеличению из-за быстрого увеличения численности потенциально активного населения. Увеличение численности населения в трудоспособном воз-

расте требует создания в развивающихся странах ежегодно 30–40 млн новых рабочих мест, что является для большинства из них непосильной задачей.

Демографический взрыв привел к усиливающейся концентрации трудовых ресурсов мира в развивающихся странах, где в 80–90-е гг. численность рабочей силы росла в пять-шесть раз быстрее, чем в промышленно развитых. При этом 2/3 мировых ресурсов рабочей силы сосредоточено в странах с самым низким уровнем социально-экономического развития.

В связи с этим одним из важнейших аспектов глобальной демографической проблемы в современных условиях является обеспечение занятости и эффективного использования трудовых ресурсов развивающихся стран. Решение проблемы занятости в этих странах возможно путем как создания новых рабочих мест в современных отраслях их экономики, так и увеличения трудовой миграции в промышленно развитые и более богатые страны.

Пути выхода из демографического кризиса в развивающихся странах

Основные демографические показатели — рождаемость, смертность, естественный прирост (убыль) — зависят от уровня развития общества (экономического, социального, культурного и т.д.). Отсталость развивающихся стран служит одной из причин высоких темпов естественного прироста населения (2,2% по сравнению с 0,8% в развитых и постсоциалистических странах). В то же время в развивающихся странах, как и прежде в развитых, усиливается тенденция возрастания социально-психологических факторов демографического поведения при относительном снижении роли естественно-биологических факторов. Поэтому в странах, достигших более высокого уровня развития (Юго-Восточной и Восточной Азии, Латинской Америки), проявляется довольно устойчивая тенденция к снижению рождаемости (18% — в Восточной Азии против 29% — в Южной Азии и 44% — в Тропической Африке, все данные за 1997 г.). В то же время по уровню смертности развивающиеся страны мало отличаются от развитых (соответственно 9 и 10%). Все это дает основание предполагать, что по мере повышения уровня экономического развития страны развивающегося мира будут переходить к современному типу воспроизводства, что будет способствовать решению демографической проблемы.

Современный демографический кризис в развитых странах и странах с переходной экономикой

В 70–90-е гг. проявился демографический кризис, затронувший экономически развитые страны и страны с переходной экономикой. Этот кризис заключается в резком уменьшении темпов роста численности населения в обеих группах стран и даже естественной убыли (в России, Украине, Венгрии, Германии, Швеции), а также в демографическом старении, сокращении или стабилизации трудовых ресурсов.

Демографическое старение (когда доля населения старше 60 лет составляет более 2% общей его численности) — это закономерный, исторически обусловленный процесс, имеющий необратимые последствия. Вместе с тем этот процесс ставит перед обществом серьезные социально-экономические проблемы — прежде всего увеличение экономической нагрузки на занятое население.

В связи с тем, что отмеченные страны (включая Россию) находятся на стадии демографического развития, свойственной всем индустриальным странам, большой естественный прирост населения на современном этапе невозможен.

В России снижение смертности и повышение рождаемости в пределах, в которых они реально возможны в нашей стране при самом благоприятном развитии событий, способны несколько уменьшить естественную убыль по сравнению с ситуацией 90-х гг. (но не преодолеть ее). Единственным источником роста населения или хотя бы поддержания его неубывающей численности может служить только иммиграция. Что касается демографического старения, то ожидается, что в России в 2000–2015 гг. откроется «окно демографического благоприятствования». За этот период практически не изменится доля населения пенсионных возрастов и одновременно значительно вырастет доля населения трудоспособных возрастов. Этот период необходимо использовать для снижения смертности населения, особенно младших и средних возрастов (это несколько замедлит старение), а также для реформирования системы социальной защиты и существенного повышения эффективности экономики.

14.7. Проблема устойчивого развития

Большое влияние на формирование концепций развития с учетом экологических ограничений оказал доклад «Наше общее будущее», выполненый по заданию ООН Международной комиссией по окружающей среде и развитию под председательством Г.Х. Брундтланд (1987 г.). Целью доклада являлась подготовка глобальной программы изменений в мировом развитии. В нем были предложены долгосрочные сратегии в области охраны окружающей среды, которые смогли бы обеспечить устойчивое развитие мировой экономики на длительный период, а также рассмотрены средства и способы, используя которые, мировое сообщество смогло бы эффективно решать проблемы использования природных ресурсов. Выводы и рекомендации комиссии получили положительную оценку Генеральной Ассамблеи ООН. К числу самых значимых следует отнести документы конференции ООН по окружающей среде и развитию, проходившей в Рио-де-Жанейро в июне 1992 г., в частности программу «Повестка дня на XXI век», которая представляет собой глобальную программу экономического и социального развития человечества на будущий век.

Основой формирования нового типа эколого-экономического роста должно стать устойчивое развитие (sustainable development). В настоящее время существует более 50 определений понятия «устойчивое развитие». На наш взгляд, наиболее удачным является определение, данное в упомянутом выше докладе: «устойчивое развитие — это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности». Оно включает два основных понятия: потребностей, в частности, необходимых для существования беднейших слоев населения, что должно быть предметом первостепенной важности, и ограничений, обусловленных состоянием технологий и организацией общества, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности.

Существуют также другие определения устойчивого развития, которые отражают его отдельные экономические аспекты. Среди них можно выделить следующие. Устойчивое развитие — это развитие, которое не возлагает дополнительные затраты на следующие поколения; это развитие, которое минимизизует отрицательные внешние эффекты; это развитие, которое обеспечивает постоянное простое или расширенное воспроизводство производственного потенциала; это развитие, при котором человечеству необходимо жить только на проценты с природного капитала, не затрагивая его самого.

Все развитые государства мира выразили свое стремление следовать по направлению к устойчивому развитию, и практически все концептуальные официальные государственные и международные документы последних лет в качестве базовой идеологии используют понятие устойчивого развития.

Центральное место в понятии устойчивого развития занимает проблема учета долгосрочных экологических последствий принимаемых сегодня экономических решений. Можно выделить четыре критерия устойчивого развития на длительную перспективу (указанный подход основывается на классификации природных ресурсов и динамике их воспроизводства).

1. Относительно возобновимых природных ресурсов (земля, лес и т.д.) — их количество или возможность увеличивать биомассу, по крайней мере, не должны уменьшаться в течение некоторого времени, т.е. должно существовать хотя бы их простое воспроизводство.

2. Относительно невозбновимых природных ресурсов (полезные ископаемые) — необходимо максимально возможное замедление темпов исчерпания их запасов с перспективой замены в будущем на другие неограниченные или возобновимые виды ресурсов (частичная замена нефти, газа, угля на альтернативные источники энергии — солнечную, ветровую, геотермальную, приливов и отливов, биомассы).

3. Относительно отходов — должна быть предусмотрена возможность минимизации их количества на основе внедрения малоотходных, безотходных, ресурсосберегающих технологий.

4. Загрязнение окружающей среды, как суммарное, так и по видам, в перспективе не должно превышать его современного уровня. Необходимо предусмотреть возможность минимизации загрязнения до социально и экономически приемлемого уровня.

Для более детального анализа устойчивого развития используются понятия слабой и сильной устойчивости. В соответствии с основными положениями концепции эколого-экономического развития формулируются и взгляды сторонников слабой и сильной устойчивости и техногенного типа развития. Здесь можно выделить следующие подходы: степень экологичности экономики, стратегию управления и этику, корреспондирующую с институциональной составляющей.

Сторонники сильной устойчивости занимают жесткую, часто «антиэкономическую» позицию по многим вопросам развития: стабилизация или уменьшение масштабов экономики, приоритет прямого регулирования, жесткое ограничение потребления и т.д. Сторонники слабой устойчивости предпочитают модифицированный экономический рост с учетом экологического, «зеленого» изменения экономических показателей, широкое использование эколого-экономических инструментов (штрафы за загрязнения), изменение потребительского поведения и т.д. Несмотря на довольно большие различия этих позиций, обе они противостоят техногенной концепции развития, которая основывается на неограниченном развитии свободного рынка, ориентации на чисто экономический рост, эксплуатации природных ресурсов, максимизации потребления и т.д.

В завершение следует сказать несколько слов о путях достижения устойчивого развития. Обобщая самые разные точки зрения по этому вопросу, можно объединить их в два основных подхода.

Первый подход — это стратегия «тотальной очистки», которая связывает устойчивое развитие человечества с экологически чистой энергетикой, безотходными технологиями, замкнутыми циклами производства. Данный подход исходит из того, что изменения в окружающей среде и деградация экологических систем являются следствием неправильного ведения хозяйства и могут быть устранены путем такой его перестройки, которая не будет угнетать окружающую среду. Однако создание абсолютно замкнутого технологического цикла или невозможно, или слишком дорого. Поэтому внедрить в жизнь в полной мере концепцию устойчивого развития в соответствии с первым подходом не представляется возможным.

Второй подход — это стратегия ограниченного потребления. Она основывается на том, что человечество потребляет слишком много природных ресурсов, и именно это вызывает их истощение и деградацию окружающей природной среды.

Оба подхода исходят из того, что главным источником экологических проблем служит слишком высокий уровень потребления природных благ.

14.8. Проблема развития человеческого потенциала

В основе ряда глобальных проблем лежат процессы постиндустриализации с ее повышенным вниманием к человеку (человеческому капиталу, человеческому потенциалу).

Проблема человеческого потенциала в современных условиях

Развитие экономики любой страны и мировой экономики в целом, особенно в современную эпоху, определяется ее человеческим потенциалом, т.е. трудовыми ресурсами и главное — их качеством. А оно проявляется прежде всего в виде квалификации и трудовой морали.

На формирование человеческого потенциала все большее влияние оказывает возрастающая интернационализация жизни человечества. Знания, вкусы и эстетические представления благодаря современным средствам связи и транспорта распространяются с небывалой быстротой. Они образуют новый сложный, часто противоречивый сплав с традициями и ценностями, существующими в национальном обществе, порождают материальные и культурные основы явления, которое называют «современным образом жизни», «современной цивилизацией».

Изменение условий и характера труда и повседневной жизни при переходе к постиндустриальному обществу привели к развитию двух, казалось бы, взаимоисключающих и в то же время взаимопереплетающихся тенденций. С одной стороны, это все более возрастающая индивидуализация трудовой деятельности, с другой — необходимость наличия навыков к работе в коллективе (постоянном или временном) для решения сложных производственных или управленческих задач методом «мозговой атаки».

Изменяющиеся условия труда предъявляют в настоящее время повышенные требования и к физическим качествам человека, которые в значительной мере определяют его способность к труду. На процессы воспроизводства человеческого потенциала большое влияние оказывают такие факторы, как сбалансированное полноценное питание, жилищные условия, состояние окружающей среды, экономическая, политическая и военная стабильность, состояние здравоохранения и массовые заболевания и т.п.

Так, по прогнозам экспертов ВОЗ (Всемирной организации здравоохранения), на рубеже XX–XXI вв. только в африканских странах СПИД поразит до 25% рабочей силы.

Образование и проблема человеческого потенциала

Ключевыми элементами квалификации сегодня выступают уровень общего и профессионального образования. Признание значения общего и профессионального образования, увеличение продолжительности обучения привели к осознанию того, что рентабельность ассигнований в человека превосходит прибыльность вложений в физический капитал. В связи с этим затраты на образование и профессиональную подготовку, а также здравоохранение, получившие название «инвестиций в человека», рассматриваются в настоящее время не как непроизводительное потребление, а как один из наиболее эффективных видов капиталовложений. Во второй половине 90-х гг. затраты на образование составляли в США более 5% их ВВП, в Японии и в России — около 4%.

Одним из показателей квалификационного уровня служит среднее общее количество лет обучения в начальной, средней и высшей школе. В США оно составляет в настоящее время 16 лет, в Германии — 14,5 лет. Однако продолжают сохраняться страны и регионы с очень низким уровнем образования. По оценке Международного банка реконструкции и развития, в Западной Африке этот показатель составляет около двух лет, в странах Тропической Африки — менее трех лет, в Восточной Африке — около четырех лет, т.е. не превышает продолжительности обучения в начальной школе.

Отдельная задача в области образования — это ликвидация неграмотности. В последние десятилетия уровень неграмотности в мире снизился, но число неграмотных возросло. Подавляющая часть неграмотных приходится на развивающиеся страны. Так, в Африке и Южной Азии неграмотные составляют более 40% взрослого населения.

14.9. Новые и нарождающиеся глобальные проблемы

По мере изменения взаимосвязей человека с окружающим его миром могут возникать и уже возникают новые глобальные проблемы. К таковым следует отнести проблему изучения и освоения Мирового океана и проблему освоения космического пространства.

Проблема изучения и освоения Мирового океана

Эта проблема представляется комплексной, так как, во-первых, Мировой океан является одним из регуляторов условий жизни на Земле; во-вторых, он является «всемирной кухней» погоды; в-третьих, служит одним из источников, помогающих решить продовольственную проблему (рыба, животные, водоросли); в-четвертых, под дном океана сосредоточены пока еще мало изученные запасы полезных ископаемых, но, как полагают, очень богатые, многократно превышающие по объемам известные, включая запасы нефти и газа; в-пятых, в самой океанической воде растворены практически все известные элементы таблицы Менделеева; в-шестых, велико транспортное значение Мирового океана (морское судоходство обеспечивает транспортными услугами подавляющую часть (до 4/5) мировых внешнеэкономических связей).

Ресурсы океана, как считают многие специалисты, используются еще очень слабо: в основном ведутся поиск и добыча нефти и газа в некоторых районах (Северное море, шельф Мексиканского залива и Японского моря); вылавливаются, подчас хищнически, промысловые породы рыб и некоторых животных; используются некоторые виды водорослей (например, морская капуста — ламинария). В результате серии международных конференций и переговоров был создан Международный орган по морскому дну, призванный контролировать и координировать хозяйственную деятельность на поверхности дна в специально определенных районах Мирового океана, например, разработку и добычу железо-марганцевых конкреций. Однако для ведения широкомасштабной экономической деятельности в этом направлении пока не хватает ни дешевых технологических подходов, ни требующихся для начала освоения значительных финансовых ресурсов, причем даже у передовых стран.

Под эгидой нескольких международных организаций — Всемирной метеорологической организации (ВМО), Международной морской организации (ИМО), Организации ООН по проблемам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО), а также Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП) — осуществляется целый ряд научных программ с целью изучения влияния Мирового океана на погоду и климат, исследования его ресурсного потенциала.

Освоение космического пространства

Эта проблема является одной из самых молодых. Уже первые шаги в космос позволили сделать колоссальный рывок в развитии фундаментальных наук и ускорили развитие многих важных прикладных исследований, результаты которых стали широко применяться на Земле. Освоение космоса позволило создать новые спутниковые системы глобальной телефонной, радио- и телевизионной связи. Среди прикладных исследований широкое применение получили прогнозирование погоды, дистанционная оценка ресурсов полезных ископаемых, прогнозирование урожаев сельскохозяйственных культур, использование спутниковых систем спасения при катастрофах на суше и воде.

Сложность проблемы освоения космоса усугубляется огромной дороговизной запуска космических аппаратов. Так, запуск одного ретрансляционного спутника на геостанционную орбиту может стоить (вместе со всем оборудованием) более 500 млн долл. Это препятствует развитию действительно широкого международного сотрудничества в указанной области, поскольку дороговизна космических проектов превышает возможности отдельных стран или даже групп стран.

Новые вызовы человечеству: нарождающиеся глобальные проблемы

Среди нарождающихся проблем глобального характера специалисты чаще всего упоминают изучение строения Земли и управление погодой и климатом.

Однако человека на Земле окружает не только природная, но и социальная среда, порождающая свои специфические проблемы. Среди них, помимо упомянутой выше проблемы демилитаризации, особую тревогу в последнее время вызывают растущие организованная транснациональная преступность, международный терроризм, наркомания, незаконный оборот наркотиков и наркобизнес, нарушение гражданских прав человека.

Эти новые вызовы еще не получили официального статуса глобальных проблем, но от этого они не перестают быть серьезными и даже опасными для развития человечества.

Выводы

1. В последней трети XX в. человечество осознало, что на мировое хозяйственное развитие все большее влияние стали оказывать специфические проблемы, получившие название глобальных, а в научный обиход был введен термин «глобалистика» как специфическое направление международных экономических исследований.

2. Особый набор таких специфических признаков, как общемировой характер, угрожающий развитию человечества, срочность и неотложность решения, взаимосвязанность и необходимость принятия мер со стороны всего мирового сообщества, позволили выделить в категорию глобальных следующие проблемы: преодоления бедности и отсталости, мира и демилитаризации, продовольственную, природных ресурсов (прежде всего энергосырьевую), экологическую, демографическую, развития человеческого потенциала, а также освоения ресурсов Мирового океана и освоения космоса.

3. Мировое экономическое и плитическое развитие в 70–90-е гг. принесло понимание того, что набор глобальных проблем не является чем-то не подверженным изменениям. С течением времени изменяется наполнение и понимание старых глобальных проблем, признается появление новых, перерастающих в глобальные.

4. В настоящее время признается, что кроме чисто экономического, глобальные проблемы оказывают колоссальное политическое воздействие на жизнь современной цивилизации и, будучи тесно переплетенными, в своем решении требуют сплочения усилий всего человечества.

5. Развитие современной мировой экономики, переход к постиндустриальной стадии развития вносит коррективы в приоритетность глобальных проблем. От этого они не становятся менее важными, однако человечество ограничено в своих финансовых возможностях, которое оно может выделить для решения глобальных проблем. Этот сдерживающий фактор вполне может быть преодолен на пути поиска политических решений проблемы и проявления политической воли отдельных государств к налаживанию действенного международного сотрудничества в решении глобальных проблем.

6. Мировая продовольственная проблема продолжает оставаться довольно острой, несмотря на серьезный прогресс в области производства продуктов питания. Численность нуждающихся превышает 800 млн человек.

7. Во многих странах сохраняется высокий уровень государственной поддержки производства и экспорта продовольствия, а также импортных ограничений. Реформа международной торговли сельскохозяйственной продукцией приведет, как предполагается, к ослаблению протекционизма в этой области, однако население ряда стран-импортеров, в том числе

и России, может столкнуться с удорожанием основных продовольственных товаров. В то же время у РФ имеются широкие возможности для оптимального включения в новую систему мировой торговли аграрной продукцией.

8. Международное сообщество уделяет большое внимание решению продовольственной проблемы в нуждающихся странах, включая страны с переходной экономикой. Основное значение придается реализации конкретных проектов, нацеленных на увеличение сельскохозяйственного производства. Подобное содействие оказывается как на двусторонней, так и на многосторонней основе (прежде всего по каналам ФАО). Предполагается, что в результате этих усилий в ближайшие 20 лет население планеты в целом сможет удовлетворить спрос на продукты питания, даже если его численность будет ежегодно возрастать на 80 млн человек.

9. В современных условиях мир оказался на грани экологической планетарной катастрофы.

10. Существует несколько основных загрязнителей окружающей природной среды, напрямую связанных с развитием человеческой цивилизации.

11. Все трезвомыслящее человечество (как промышленники, так и потребители) пришло к выводу о необходимости прекращения бездумного, безудержного экономического роста и учета возможностей окружающей природной среды для дальнейшего проживания на Земле.

12. Основная идея современности — дать возможность и нынешнему, и будущим поколениям людей безбедно и здраво проживать на Земле.

13. Демографическая проблема в современном мире имеет два аспекта. Во-первых, это демографический взрыв в ряде развивающихся стран и регионов, который, «обесценивая» накопление, препятствует экономическому росту и увековечивает хозяйственную, социальную, культурную отсталость этих стран. Во-вторых, суженное воспроизводство населения в развитых странах и депопуляция в ряде постсоциалистических государств ведут к демографическому старению их населения и в перспективе могут блокировать экономическое развитие этих стран.

14. Согласно концепции демографического перехода повышение уровня экономического развития в конечном счете ведет к замедлению прироста населения. Эта тенденция полностью проявилась в развитых и постсоциалистических странах и оказывает заметное влияние на демографические процессы в ряде развивающихся стран. Ожидается, что во второй половине XXI в. население Земли стабилизируется на уровне примерно 10,5 млрд человек, поэтому перенаселение мировой экономике (но не отдельным странам) в целом не угрожает.

15. Что касается демографического старения населения в развитых и постсоциалистических странах, то этот процесс в современных условиях можно замедлить, но не остановить. Решение данной проблемы связано с существенным повышением эффективности экономики.

16. В настоящее время устойчивое развитие — единственно верный путь развития человеческой цивилизации, если последняя хочет сохранить себя. Устойчивое развитие — это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Термины и понятия

Глобальные проблемы
Глобалистика
Продовольственная проблема
Несбалансированность питания
Экологический кризис
Демографическая проблема
Демографический взрыв
Концепция демографического перехода
Демографическое старение населения
Демографический кризис
Устойчивое развитие

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключается главная причина проявления проблем, получивших название «глобальные проблемы»?
2. Каковы специфические признаки, позволяющие отнести проблему к категории глобальных?
3. Какие глобальные проблемы мирового развития на рубеже XX–XXI вв. Вы знаете?
4. В чем проявляется проблема бедности и отсталости? Каковы пути решения этой проблемы?
5. Как изменилось в конце XX в. понимание проблемы мира и демилитаризации? В чем сейчас видится ее главное содержание?
6. В чем состоит сущность мировой продовольственной проблемы?
7. Каким образом проблемы международной торговли сельскохозяйственной продукцией решаются в рамках ВТО?
8. В чем, по Вашему мнению, наиболее остро проявлялась проблема нехватки природных ресурсов?
9. Какие пути решения энергосырьевой проблемы предлагаются в настоящее время?
10. Перечислите характерные черты современного мирового экологического кризиса.
11. Как развитые страны могут помочь развивающимся в борьбе с последствиями загрязнения окружающей среды? Пойдут ли они на это?

12. Почему развивающиеся страны смогли за короткий срок резко уменьшить смертность населения?

13. Какими причинами вызвана естественная убыль населения в ряде постсоциалистических стран?

14. Какие два пути практической реализации концепции устойчивого развития существуют в настоящее время?

15. Как понимается в настоящее время проблема развития человеческого потенциала? В чем заключается ее специфика? Как видятся пути ее решения?

16. Какие новые и нарождающиеся проблемы современного развития стали в конце XX в. относить к категории глобальных?

Раздел IV

УЧАСТИЕ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН И РЕГИОНОВ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Содержание раздела IV

Глава 15. Развитые страны в мировой экономике
Глава 16. Западная Европа
Глава 17. Северная Америка
Глава 18. Япония
Глава 19. Развивающиеся страны
Глава 20. Юго-Восточная Азия
Глава 21. Южная Азия
Глава 22. Западная Азия
Глава 23. Африка
Глава 24. Латинская Америка
Глава 25. Страны с переходной экономикой
Глава 26. Китай
Глава 27. Центральная и Восточная Европа
Глава 28. Зарубежные страны — члены СНГ и государства Балтии
Глава 29. Россия в мировом хозяйстве

Глава 15. Развитые страны в мировой экономике

В настоящей главе рассматриваются характерные черты экономики и социальной сферы группы развитых стран (см. 1.3), а также особенности их проявления в трех «центрах силы» — США, Западной Европе (прежде всего в ЕС) и Японии.

15.1. Социально-экономические модели развитых стран

В организации социально-экономических систем развитых стран (РС) преобладают вытекающие из их одинаковой сущности общие черты, а не особенные, хотя последние видны «невооруженным глазом» и должны в полной мере учитываться при изучении курса мировой экономики.

Сущность современных социально-экономических систем РС, пожалуй, может определять следующая дефиниция: рыночно-государственно регулируемый, социально ориентированный капитализм (современный капитализм). В период противоборства двух общественных систем, особенно после Второй мировой войны, слово «капитализм» крайне редко использовалось на Западе в обществоведческих публикациях. Считалось, что оно вызывало у широких масс весьма негативные ассоциации с жестким капитализмом (капитализмом свободной конкуренции) XIX в., что в обстановке борьбы двух систем представлялось неприемлемым. Для характеристики социально-экономических систем использовались разного рода «некапиталистические» термины: «постиндустриальное общество», «социальное рыночное хозяйство» и др. После развала «реального социализма» на рубеже 80–90-х гг. появилась возможность использовать понятие «капитализм» деидеологизированно, что и сделано в данной главе.

Хозяйственный механизм развитых стран

Для всех РС характерен трехуровневый («трехслойный») хозяйственный механизм как совокупность форм и методов регулирования хозяйственной жизни. Исторически эти три уровня сформировались не одновременно. Уровень *спонтанно-рыночного регулирования* начал формироваться еще в XVI–XVII вв., т.е. в период

зарождения капиталистических отношений в Западной Европе (раньше всего в Нидерландах и Великобритании), и вполне сложился там и в США к 50–60-м гг. XIX в., когда материальной базой хозяйственной жизни стало крупное машинное производство и высокого уровня развития достигло общественное разделение труда. Это вызвало к жизни развитую систему рыночных отношений, важнейшим регулятором которых выступает рыночная цена товара. Движение цен происходит в зависимости от издержек производства и соотношения спроса и предложения на него.

Уровень *корпоративного регулирования* сформировался в последние 20–25 лет перед Первой мировой войной. Сложившиеся к этому времени мощные корпорации, сосредоточивая в своих руках значительную или даже преобладающую долю производства или иного товара, получили возможность целенаправленно воздействовать на цены, а также объем производства и сбыта соответствующих товаров. В отличие от этого для мелких фирм цена выступает как внешний регулятор производства и сбыта, на который они не могут влиять и к которому они должны приспосабливаться.

Уровень *государственного регулирования* сложился после самого глубокого в истории капитализма «великого» кризиса 1929–1933 гг. и особенно после Второй мировой войны. Этот кризис показал, что существовавший в то время «двухслойный» хозяйственный механизм не способен обеспечивать более или менее стабильное состояние и развитие капиталистической экономики, а следовательно, и общества в целом. Стало очевидным, что без резкого усиления экономической роли государства традиционный капитализм не имеет будущего. Заметное повышение роли государства в экономике отчетливо выразилось, например, в увеличении совокупных государственных расходов по отношению к ВВП. Так, если это соотношение в среднем по рассматриваемой группе стран составляло в 1870 г. 9%, 1913 г. — 10, 1920 г. — 17, то в 1937 г. — 22, 1980 г. — 44 и в 1995 г. — 48%.

Модели современного капитализма

Различия социально-экономических моделей скорее количественные, чем качественные. Они касаются относительной роли каждого из указанных трех «слоев» в хозяйственной жизни и степени социальной ориентации («социальности») государства и общества. При этом на первом и втором уровнях хозяйственного

механизма различия между отдельными РС прослеживаются в наименьшей степени. Это вполне закономерно, ибо именно на этих уровнях наиболее полно находит выражение сущность капитализма как социально-экономической системы, движимой мотивом частной прибыли и рыночной конкуренцией. Различия отчетливее проявляются на третьем уровне, в экономической и социальной политике государства.

В большинстве РС, кроме некоторых малых (Австрия, Дания, Ирландия, Норвегия, Португалия, Финляндия), ведущую роль в экономике играют мощные концерны, функционирующие как ТНК (см. гл. 2). В хозяйствах указанных выше малых развитых стран нет ТНК мирового класса, ведущую роль играют средние (по международным меркам) фирмы, которые, однако, для масштабов этих стран являются достаточно крупными. Во всех РС в последние два-три десятилетия наблюдается ренессанс мелкого бизнеса. В результате во всех развитых странах постоянно воспроизводится широкий средний класс как важный фактор социальной стабильности общества.

В области государственного регулирования экономики между ними имеется много общего по его целям, средствам, направлениям и формам. В пирамиде целей госрегулирования важнейшими являются формирование наиболее благоприятных условий для самовозрастания капитала и поддержание социально-экономической стабильности в обществе. Все прочие цели госрегулирования так или иначе производны от этих двух.

К средствам госрегулирования прежде всего относится административно-правовой инструментарий. Во всех РС существуют отличающиеся друг от друга в конкретном оформлении и нюансах развитые системы хозяйственного права, создающие рамочные условия функционирования рыночной экономики и регламентирующие все важнейшие стороны хозяйствования. По уровню развития хозяйственного права РС намного превосходят другие страны.

Важнейшим средством госрегулирования во всех развитых странах выступают государственные финансы, т.е. средства, связанные с формированием и использованием государственного бюджета и централизованных («полугосударственных»), публично-правовых фондов социального страхования, через которые перераспределяется от 1/3 до 1/2 ВВП развитых стран.

После Второй мировой войны государственные финансы стали активно использоваться для целенаправленного воздейст-

вия на темпы и пропорции общественного воспроизводства, сглаживания циклических колебаний (см. 15.2). Антициклическое налоговое регулирование включаете маневрирование ставками налогов на доходы и прибыль для изменения величины инвестиций и потребительского спроса; введение (отмену) налоговых льгот и ускоренных амортизационных списаний; изменение правил и сроков выплаты налогов (например, установление предварительной выплаты налогов в фазе циклического подъема, чтобы ограничить спрос, или, напротив, откладывание сроков выплаты налогов в фазе кризиса, чтобы стимулировать спрос).

Средства государственного бюджета используются для предоставления частному бизнесу субсидий, льготных займов и гарантий по частным кредитам с целью стимулирования предпринимательской деятельности и соответственно экономического роста. Эти средства служат также источником закупок промышленной и сельскохозяйственной продукции. Кроме того, они используются для проведения отраслевой и региональной структурной политики, содействия подготовке и переподготовке рабочей силы соответствующей квалификации и стимулирования научных исследований и опытно-конструкторских разработок. По отдельным РС государство финансирует 30–60% всех затрат на НИОКР.

Вторым по значению средством госрегулирования является денежно-кредитный инструментарий. Денежно-кредитная политика включает следующие основные элементы: а) маневрирование учетной ставкой центрального (государственного) эмиссионного банка (ЦБ), т.е. изменение процента, взимаемого этим банком при приобретении коммерческих векселей у частных банков. Это влияет на общий уровень ссудного процента, ибо частные банки взимают процент, как правило, на 1–1,5 процентных пункта превышающий учетную ставку ЦБ; б) изменение нормы минимальных резервов, т.е. процентного отношения денежных фондов, которые коммерческие банки должны отвлекать от своих операций и содержать на своих беспроцентных счетах в ЦБ, к величине текущих и долгосрочных вкладов в этих банках; в) операции на «открытом рынке», т.е. акты купли-продажи государственных ценных бумаг (казначейских векселей, облигаций и др.), совершаемые ЦБ и частными банками.

При помощи денежно-кредитного инструментария государство в лице ЦБ влияет на объем денежной и кредитной массы, величину ссудного процента, а тем самым и на темпы и пропорции воспроизводства капитала.

К средствам госрегулирования относится и государственная собственность. В первые годы после Второй мировой войны она играла сравнительно большую роль в экономике значительной части стран Западной Европы (а во Франции и Австрии — даже ведущую) и Японии, ибо временная слабость частного капитала, связанная с послевоенной разрухой, вынудила там закрыть образовавшуюся в экономике «брешь» до завершения восстановительного периода и структурной перестройки соответствующих национальных хозяйств. В США, Канаде, Австралии и Швейцарии государственная собственность всегда была на вторых, если не на третьих ролях.

С начала 60-х гг. в странах Западной Европы и Японии наблюдается постепенное снижение роли государственной собственности. Временным масштабным исключением из этого правила была лишь мощная волна национализации, осуществленная в начале 80-х гг. по политико-идеологическим соображениям во Франции правительством социалистов (при участии коммунистов). Но с 1986 г. она сменилась реприватизацией. В целом в ходе «дерегулирования», охватившего в той или иной мере все РС (об этом речь пойдет ниже), средняя для этих стран доля государственных предприятий в производстве ВВП снизилась с 9% в начале 80-х до 7% в середине 90-х гг. Причем во всех РС этот показатель ныне близок к 7%, причем государственные предприятия функционируют почти исключительно в сфере инфраструктуры (железные дороги, почтовая связь, энергетика, коммунальное хозяйство).

Из вышеизложенного видно, что основными направлениями госрегулирования, выделяемыми по объектам воздействия со стороны государства, являются регулирование инвестиций, сбыта продукции и услуг, рынка труда и НИОКР. В рамках этих направлений можно выделить различные аспекты.

Различия между странами по степени государственного регулирования

Заметные различия между РС состоят прежде всего в интенсивности реализации перераспределительных функций государства через его финансы. Наиболее интенсивно эти функции реализуются в Западной Европе и в значительно меньшей мере — в США и Японии. Это имеет прямое отношение к экономической и социальной политике государств.

В 1995 г. в центральный (федеральный) государственный бюджет Японии поступило 17,6% ВВП страны, США — 19,0, Австра-

лии — 22,35, тогда как в странах — членах ЕС этот показатель был в диапазоне между 28,75 (Испания) и 43,75% (Бельгия). Из западноевропейских стран близкий к США и Японии показатель имела только Швейцария (21,5%). В целом налоги (включая социальные) составляют около 1/3 ВВП в США, Японии, Канаде и Австралии. В то же время во всех западноевропейский странах этот индикатор достигает 40–50%, а в Швеции и Дании — даже выше 50%.

При этом структура государственных доходов по странам неодинакова. Так, в среднем за 1991–1995 гг. в поступлениях средств в центральные (федеральные) бюджеты и фонды социального страхования налоги на доходы от наемного труда, прибыль и капитал составили 63,9% — в Австралии; 50,9 — США; 49,3 — в Канаде и 38,7% — в Японии. В странах — членах ЕС этот показатель был между 24,7 (Португалия) и 38,6% (Ирландия), в Норвегии и Швейцарии он намного ниже — соответственно 16,0 и 14,7%. В то же время в странах — членах ЕС в указанных поступлениях выше удельный вес взносов на нужды социального страхования и других источников.

Различия в социальной ориентации

Платя огромные налоги и взносы на нужды социального страхования, граждане стран Западной Европы, прежде всего ЕС, в то же время защищены гораздо более мощными и прочными системами социального страхования, чем население США и Японии. В последней это частично компенсируется патерналистскими системами социальных гарантий со стороны крупных частных компаний (система пожизненного найма, защищающая от увольнений, пенсии и др.). В США же граждане должны (в духе традиционного либерализма с его лозунгом о приоритете «самопомощи») прибегать прежде всего к заключению договоров больничного страхования с соответствующими частными компаниями, регулярно выплачивая им солидные взносы.

В целом степень социальной ориентации государства (его «социальности») в странах Западной Европы заметно выше, чем в США, а тем более в Японии. Так, в 1995 г. удельный вес всех затрат на социальные нужды в расходах центральных (федеральных) бюджетов составили в Японии 45,2%, США — 55%, тогда как в большинстве западноевропейских стран — 60% и более, а во Франции и Австрии — даже 72,55 и 77,8%.

Конечно, капитализм представляет собой общественную систему, в которой индивидуализм имеет безусловный приоритет над взаимопомощью и солидарностью членов общества. Это в конечном счете придает ему большой динамизм. В то же время между индивидуализмом и солидарностью постоянно должен обеспечиваться разумный баланс. В противном случае эта система может оказаться на грани пропасти, как это было в 1929–1933 гг. В наибольшей степени этот баланс обеспечивается в Западной Европе. Западноевропейский капитализм в целом более солидарный, чем американский и японский. Политически это во многом объясняется прочными позициями в Западной Европе партий социал-демократического толка, входящих в Социалистический интернационал. Эти партии многое сделали и делают для развития систем социального обеспечения в духе принципа солидарности. В то же время в США социал-демократы всегда играли маргинальную роль. В Японии две партии, входящие в Социнтерн, играют заметную роль, но никогда не были правящими.

Явная перегруженность бюджетов РС расходами на социальное обеспечение, экономику, а у стран — членов НАТО — и на военные нужды к середине 70-х гг. привела государственные финансы этих стран в состояние глубокого кризиса. Дефициты государственных бюджетов РС к этому времени достигли 5% и более ВВП, что стало мощным фактором, подстегивающим инфляцию. В то же время постоянное наращивание в послевоенный период налогового бремени достигло своего предела. Чрезмерные налоговые изъятия стали подрывать стимулы к эффективному труду и предпринимательству и провоцировать распространение теневой экономики.

Дерегулирование

В развитых странах с конца 70-х гг. стали предприниматься попытки (и небезрезультатно) преодолеть финансовый кризис путем *дерегулирования*, которое включало в себя три основных аспекта: а) распродажа части государственной собственности, которая в США за 80-е гг. принесла в федеральный бюджет 40 млрд долл.; б) установление режима «жесткой экономии» бюджетных расходов (т.е. их ограничение и, по возможности, сокращение), что удалось в меньшей степени, чем первое; в) снижение налогов, преследовавшее цель повысить их собираемость и стимулировать экономический рост, который обеспечил бы общий рост массы собираемых налогов (это удалось в еще меньшей степени).

В 1997 г. в итоге осуществления указанных мероприятий дефициты центрального (федерального) бюджетов по отношению к ВВП составили в США только 0,5% (в 1990 г. — 3%), а в среднем по странам — членам ЕС — 2,3% (3,5%). Напротив, в Японии этот показатель вырос с 0,5% в 1990 г. до 4,2% в 1996 г. и лишь в 1997 г. снизился до 3,7%. Это было вызвано ухудшением экономического положения страны и необходимостью государственного стимулирования экономики. В целом высокие налоги и взносы на нужды социального страхования остаются «платой» за сравнительно высокую экономическую и социальную стабильность в развитых странах.

15.2. Хозяйственные циклы в развитых странах

Развитая рыночная экономика, существующая в индустриальных странах, исторически доказала свои преимущества перед другими хозяйственными системами, в том числе плановым хозяйством. К ним относятся гибкость, быстрая приспособляемость к изменяющимся требованиям производительных сил, вытекающим из научно-технического и технологического прогресса, способность к полному удовлетворению потребностей в продуктах и услугах, на которые имеется определенный платежеспособный спрос, и др. Вместе с тем она обладает и таким серьезным изъяном, как циклический характер движения общественного воспроизводства, частые колебания экономической конъюнктуры, т.е. различные проявления экономической активности хозяйствующих субъектов.

Виды и содержание кризисов

Различают регулярно (каждые четыре–семь лет или несколько более) повторяющиеся (другие названия — короткие, периодические, нормальные и др.) и длинные циклы конъюнктуры, длящиеся несколько десятилетий и резко отличающиеся друг от друга по продолжительности.

Короткий цикл всякий раз включает четыре фазы: кризис (рецессию), депрессию, оживление и подъем (бум), которые четко прослеживаются на рис. 15.1. При этом кризис и депрессия выражаются в весомых негативных явлениях экономического и социального характера, о которых речь пойдет ниже.

Кризисы как фаза, формирующая каждый цикл, регулярно повторяются в отдельных странах и, как правило, в масштабах всего



Рис. 15.1. Общая модель хозяйственных циклов в развитых странах

мирового хозяйства с 1857 г. Каждый цикл имеет, с одной стороны, неповторимую форму с точки зрения выраженности и продолжительности его отдельных фаз, с другой стороны, все циклы характеризуются общими, фундаментальными, повторяющимися признаками (индикаторами), которые можно рассматривать и как формы проявления циклов. Эти индикаторы отслеживаются в национальной статистике развитых стран, а также в статистике международных организаций (ООН, ОЭСР, ЕС и др.). По ним западные ученые оценивают состояние конъюнктуры и прогнозируют ее изменения.

Различают три вида индикаторов. Ранние индикаторы указывают, как будет складываться конъюнктура в ближайшие месяцы. К ним относятся прежде всего изменения в портфеле заказов на изготовление продукции (по стоимости) и динамика разрешений на капитальное строительство (по числу таких лицензий и совокупной стоимости соответствующих проектов) — производственное и жилищное.

Текущие индикаторы показывают состояние конъюнктуры в «настоящем временем», в каждой данной фазе цикла. Это — динамика объема промышленного производства, ВНП и состояния рынка труда (занятости и безработицы, числа свободных рабочих мест, номинальной и реальной заработной платы).

Поздние индикаторы отстают от движения конъюнктуры и часто позволяют сделать заключение о намечающемся подъеме, когда кризис уже начался. К ним относится в первую очередь

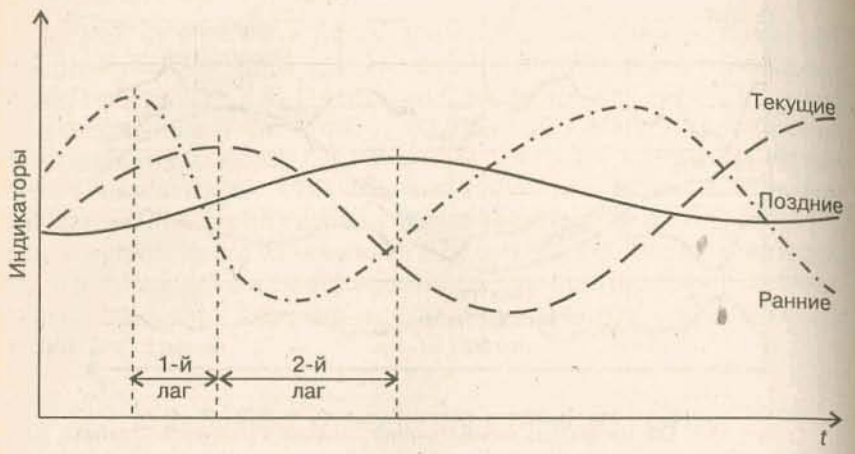

Рис. 15.2. Поведение индикаторов конъюнктуры в фазах цикла

общий индекс цен, прежде всего на потребительские товары и услуги (индекс стоимости жизни).

Как видно из рис. 15.2 и табл. 15.1, все виды индикаторов совершенно по-разному ведут себя в различных фазах хозяйственного цикла.

Таблица 15.1. **Динамика индикаторов конъюнктуры в фазах цикла**

Фазы цикла	Индикаторы		
	ранние	текущие	поздние
Кризис	Быстрое падение	Падение	Медленное падение
Депрессия	Медленное падение	Медленное падение	Медленное падение, неизменность
Оживление	Повышение	Медленное повышение	Неизменность, медленное повышение
Подъем	Быстрое повышение	Повышение	Быстрое повышение

Конкретную динамику движения ряда важнейших индикаторов конъюнктуры можно проследить на примере ФРГ (рис. 15.3), одной из ведущих стран мира и безусловного лидера ЕС и Западной Европы.

В целом в истории ФРГ (до ее объединения с ГДР в октябре 1990 г.) в период 1971–1989 гг. четко прослеживаются, причем по

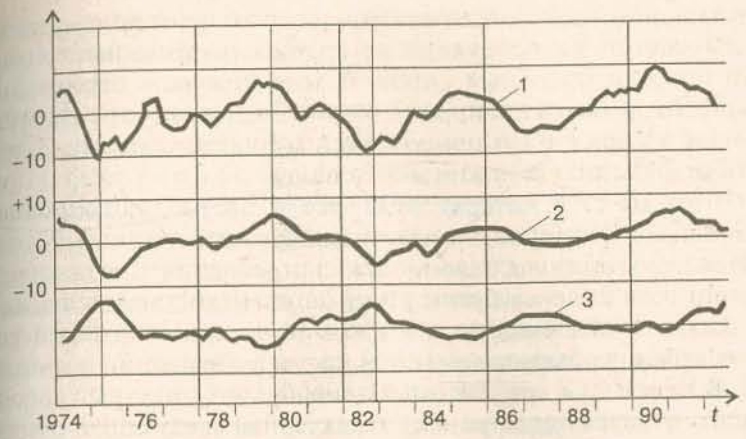

Рис. 15.3. Экономические циклы и кризисы в ФРГ: 1 — портфель заказов; 2 — объем промышленного производства; 3 — заработная плата на единицу продукта

Примечание. Показатели после 1989 г. не полностью сопоставимы с предыдущими из-за объединения ФРГ с ГДР.

всем трем видам индикаторов, три хозяйственных цикла продолжительностью четыре–семь лет, каждый из которых отличался от двух других длительностью и конкретной формой протекания отдельных фаз.

В экономической литературе второй половины XIX–XX вв. содержатся многочисленные толкования причин и факторов, вызывающих экономические кризисы и циклы. Уже в 20-е гг. текущего столетия насчитывалось более 200 теорий конъюнктуры, дававших свои гипотезы об этих причинах и факторах. Причем большинство из них содержало многофакторные модели циклов. Все это не удивительно, если учесть исключительную сложность исследуемого ими предмета.

Марксизм и неомарксизм видят главную причину кризисов и циклов в различных аспектах основного противоречия капитализма (между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения), прежде всего в следующих трех: между организацией производства на отдельном предприятии и его анархией в масштабах всего капиталистического общества; между производством и потреблением; между трудом и капиталом. Эти противоречия периодически приводят капиталис-

тическую экономику к циклическим кризисам перепроизводства, когда изготовленная продукция по стоимости превышает совокупный платежеспособный спрос. В ходе кризисов происходит насильственная ломка пропорций общественного воспроизводства, дающая толчок к оживлению и последующему подъему. Затем все четыре фазы цикла повторяются вновь.

В немарксистской литературе даются самые различные толкования причин и факторов, вызывающих кризисы и циклы. К ним относятся недостаточная склонность к потреблению при чрезмерной склонности к сбережениям у населения; недостаточная и/или снижающаяся ожидаемая норма прибыли на инвестируемый капитал; колебания объемов денежной массы в обращении и многие другие. В целом для современных теорий конъюнктуры, преобладающих в развитых странах, характерны следующие общие черты:

1) поскольку исторически различные заявки на монопричинное объяснение кризисов и циклов (например, марксистская) не дают их удовлетворительной трактовки, ныне почти безраздельно господствуют полипричинные, многофакторные концепции;

2) в центре анализа, как правило, находятся инвестиции, а также обращающаяся денежная масса и экономическая политика государства;

3) почти все теории отдают приоритет эндогенным факторам (внутренним, экономическим); экзогенные факторы (внешнеэкономические и неэкономические) в большей или меньшей степени учитываются во вторую очередь;

4) предпринимаются попытки выявить тесную взаимосвязь, которая несомненно существуете между конъюнктурой и экономическим ростом;

5) учитывается влияние сезонных колебаний конъюнктуры, например, в сельском хозяйстве и строительстве, на динамику ВНП.

Все сказанное выше относится к о б щ и м циклическим кризисам и колебаниям конъюнктуры. Наряду с этим периодически могут возникать не имеющие циклического характера кризисы в отдельных, более или менее крупных сегментах экономики развитых стран. К ним относятся ч а с т и ч н ы е (в нескольких отраслях) и о т р а с л е в ы е (в одной отрасли) кризисы. Нециклический характер носят и с т р у к т у р н ы е кризисы, как правило, вызываемые неэкономическими факторами (технологическими, природными и др.). К последним относятся, например, ставшие

явными в 1974–1975 гг. энергетический, сырьевой и экологический кризисы. Первые два были преодолены в середине 80-х гг., последний — значительно смягчен.

Активная интернационализация хозяйственной жизни при капитализме привела к тому, что общий циклический кризис уже в 1857 г. стал м и р о в ы м, т.е. охватил все наиболее развитые страны и привел к снижению совокупного индекса промышленного производства мира. В дальнейшем циклы и кризисы вплоть до Второй мировой войны носили синхронный характер, т.е. охватывали практически одновременно все развитые капиталистические страны (для СССР и других стран с плановой экономикой цикличность общественного воспроизводства не была характерна). Самым глубоким был «великий кризис» 1929–1933 гг., когда промышленное производство всего капиталистического мира сократилось за четыре года на 46%, а в США — даже на 53%. Безработица охватила 30% и более самодеятельного населения стран Запада.

В то же время после Второй мировой войны вплоть до начала 70-х гг. циклы и кризисы протекали в развитых капиталистических странах асинхронно. Это был вызвано прежде всего тем, что хозяйства, с одной стороны, североамериканских стран и, с другой стороны, западноевропейских стран и Японии вышли из войны в совершенно разном состоянии. В не переживших военных разрушений США и Канаде экономика в годы войны росла, подстегиваемая военными заказами. В результате в этих странах уже в первые послевоенные годы производство стало отрываться от платежеспособного спроса, вследствие чего назрел очередной (после довоенного кризиса 1937–1938 гг.) циклический кризис.

Напротив, в подвергшихся большим военным разрушениям западноевропейских странах сложился после войны огромный отложенный спрос на средства производства и предметы потребления. Это временно сделало проблему циклического перепроизводства неактуальной, «сгладило» экономический цикл и привело к длительному экономическому подъему с высокими темпами роста. В результате кризисы 1948–1949 и 1957–1958 гг., когда мировое капиталистическое промышленное производство сократилось соответственно на 5,8 и 4,1%, можно считать мировыми лишь в смысле падения общего индекса производства. Однако это произошло в первом случае лишь вследствие уменьшения промышленного производства в США и Канаде — соответственно на 12,3 и 18,2%, во втором — «сжатие» промышленного производства охватило большее число развитых стран, но далеко не все.

В дальнейшем, к началу 70-х гг. произошла синхронизация кризисов и циклов в развитых странах. Это было обусловлено исчерпанием временных особых факторов послевоенного экономического роста в Западной Европе и Японии, бурной интернационализацией хозяйственной жизни в капиталистическом мире в целом, быстрым расширением и углублением западноевропейской интеграции, гармонизацией и общностью основных тенденций развития производительных сил в условиях научно-технической революции и др. В результате кризисы 1970–1971, 1974–1975 и 1980–1982 гг., когда мировое капиталистическое промышленное производство уменьшилось соответственно на 2,6, 10,7 и 8,0%, охватили одновременно все развитые страны. Все фазы хозяйственных циклов стали вновь, как и до Второй мировой войны, протекать в них более или менее синхронно. В конце 90-х гг., на пороге XXI в., все они находятся в состоянии, как правило, достаточно умеренного экономического подъема (роста).

Длинные циклы

Длинные циклы (волны) конъюнктуры охватывают исторические периоды продолжительностью около 50 лет. Они выражаются в длительных колебаниях среднего уровня цен, а также средних темпов экономического роста. В эмпирических исследованиях некоторых ученых длинные волны в динамике цен прослежены начиная с XIII в. Наиболее солидный вклад в исследование длинных циклов внесли русский экономист Н.Д. Кондратьев (1892–1938) и австрийский исследователь Й. Шумпетер (1883–1950), эмигрировавший в 1932 г. в США.

Кондратьев создал инвестиционную теорию длинных циклов, которые, как он показал, связаны с выбытием и обновлением элементов основного капитала, имеющих длительные (порядка 50 лет) сроки службы (дороги, мосты, промышленные сооружения и т.п.). Шумпетер также не без оснований объяснил длинные волны неравномерностью научно-технического прогресса и технологических инноваций в производстве. Современные исследователи данной проблематики пытаются свести воедино (в одну теорию) различные концепции длинных циклов.

Можно с определенностью сказать, что сейчас развитые страны находятся в повышательной фазе очередного длинного цикла, которая характеризуется низкой инфляцией при довольно устойчивом экономическом росте, который, как правило, идет умеренными темпами. Это во многом обусловлено развернувшимся в 70-е гг. вторым этапом научно-технической революции, выразившимся прежде всего в быстрой экспансии и массовом распространении микроэлектроники. Дать более или менее надежный прогноз сроков окончания этой фазы в настоящее время не представляется возможным.

15.3. Основные направления и характерные черты внешнеэкономической деятельности развитых стран

Открытые экономики

Одна из главных характеристик современных национальных хозяйств РС — их «открытость» в мировое хозяйство, открытость внешнему миру, прежде всего друг другу. Все развитые страны ведут интенсивную внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), активно используя преимущества международного разделения труда. Господство РС в мировом производстве непрерывно воссоздает условия для их доминирования и в системе международных экономических отношений. Это же обстоятельство, как и высокая эффективность национальных хозяйств РС, позволяет им проводить либеральную внешнеэкономическую политику.

Превалирующая часть внешнеэкономической деятельности развитых стран приходится на экономический обмен друг с другом, осуществляемый в различных формах, о которых речь пойдет ниже. Это обусловлено целым рядом причин, среди которых необходимо отметить прежде всего следующие: падение доли сырья и повышение роли готовых изделий в мировой торговле после Второй мировой войны (сырье производится в большой степени за пределами группы РС, тогда как готовые изделия преимущественно в самих этих странах; перенос центра тяжести в международном разделении труда с межотраслевого на внутриотраслевое, резкое повышение в последние десятилетия уровня самообеспеченности РС (кроме, пожалуй, Японии) продовольствием, образование у большинства из них аграрных излишков, что привело к падению в их внешнеторговом обороте доли импорта продовольствия из-за пределов группы РС; наибольшая емкость рынков (измеренная в платежеспособном спросе) РС по сравнению с прочими странами; близость политических систем развитых стран, что побуждает их правящие круги содействовать средствами государственной внешнеэкономической политики развитию эконо-

мических отношений между ними. Как будет показано ниже, большое влияние на развитие и углубление экономических связей между развитыми странами оказывают ТНК.

Доминирующая роль РС в международном обмене экономической деятельностью прослеживается по всем важнейшим направлениям их внешнеэкономической деятельности.

Участие в мировой торговле

Все развитые страны активно участвуют в мировой торговле. Их экспортная квота (отношение объема экспорта к ВВП) после Второй мировой войны достигла впечатляющих показателей: у крупных стран (Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия) она тяготеет к 25%, у малых развитых стран Западной Европы — близка к 40–50%. Экспортная квота США формально около 10%. Однако этот показатель не отражает степень «вовлеченности» США в мировую торговлю и значение последней для национального хозяйства этой страны. Дело в том, что США обладают за рубежом крупнейшей «второй экономикой» в виде филиалов американских ТНК, занимающих главенствующие позиции в транснациональном бизнесе. Поставки, например, из одного зарубежного филиала американских ТНК в другой не учитываются в объеме внешней торговли США и фигурируют в международной статистике как внешняя торговля прочих стран. Однако при научном анализе мировой торговли подобные товаропотоки должны учитываться для оценки значения внешней торговли для народного хозяйства США и их роли в мировом товарообмене.

За последние два десятилетия доля развитых стран в мировой торговле товарами колеблется в пределах 70–76% (75% — 1997 г.), развивающихся — 20–24% и социалистических (ныне стран с переходной экономикой) — 6–8%. Крупнейшими в мире экспортерами и импортерами в последние три десятилетия неизменно выступают США, Германия (до объединения — ее западные земли) и Япония.

Основная доля мирового товарообмена (60%) приходится на торговлю между самими РС. При этом страны — члены ЕС осуществляют большую часть внешнеторгового оборота, обмениваясь друг с другом. Тенденция к повышению роли взаимного товарооборота наблюдается с 1994 г. и в НАФТА (после вступления в силу договора о ее образовании). В целом 3/5 мирового товарообмена происходит в треугольнике ЕС — Северная Америка —

Япония, и существенное изменение такой ситуации, по меньшей мере, в среднесрочной перспективе не представляется вероятным. Правда, она заметно может измениться через 20–30 лет. К этому времени, как предсказывают эксперты (например, Всемирного банка), резко повысится роль в мировом производстве таких стран, как КНР, Россия, Бразилия, Индонезия и некоторых других, что неизбежно повлечет за собой увеличение их доли в мировой торговле при снижении доли нынешних РС.

Еще заметнее роль развитых стран в мировой торговле услугами, стоимостной объем которых в последние годы составляет около 1/4 мирового экспорта, причем данный показатель обнаруживает тенденцию к росту. На РС в настоящее время приходится около 4/5 мирового экспорта услуг. Тройка ведущих экспортеров услуг в 1997 г. выглядела следующим образом: США, Великобритания, Франция, а импортеров — США, Япония и Германия. Ранжировка РС как экспортеров и импортеров услуг вслед за США варьируется из года в год. Так, в 1997 г. Великобритания и Франция как экспортеры услуг поменялись местами по сравнению с 1996 г.

Среди различных видов услуг в наибольшей степени традиционно вовлечены в мирохозяйственный оборот транспортные и туристические услуги, а в последние два десятилетия — в растущей мере новые виды услуг, связанные с современным этапом научно-технической революции: информационные, консалтинговые, инжиниринговые. Поскольку доля новых видов услуг в международном экспорте и соответственно импорте обнаруживает явную тенденцию к росту (а здесь лидерство РС выражено гораздо более отчетливо, чем по традиционным видам), то по меньшей мере в среднесрочной перспективе можно ожидать некоторого повышения или, как минимум, сохранения доли РС в мировом экспорте услуг.

Внешнеторговый режим развитых стран

Внешнеторговый режим РС характеризуется наивысшей степенью либерализации, что является закономерным следствием высокой международной конкурентоспособности их национальных экономик. После Второй мировой войны процесс либерализации внешней торговли РС, сменив негативные тенденции к протекционизму и автаркизму периода между двумя мировыми войнами, принял поступательный характер. Так, величина тамо-

женных пошлин РС уменьшилась с 30–40% в 50-е гг. до 7–10% в 70-е гг., а в 1997 г. их средневзвешенный показатель упал до рекордно низкой отметки — всего 4%. Указанная степень либерализации внешней торговли РС достигнута прежде всего за счет либерализации их товарообмена друг с другом. По отношению к развивающимся странам и странам с переходной экономикой применяется менее либеральный режим и нередко пускаются в ход антидемпинговые процедуры. По числу действующих антидемпинговых мер в настоящее время лидируют США, ЕС и Канада. США с 1993 по 1996 г. 61 раз применяли экономические санкции против 35 стран, преимущественно не из их группы.

Либерализация отнюдь не означает, что РС пассивны во внешней торговле. Напротив, они всячески поддерживают своих экспортеров, в том числе посредством субсидирования экспорта и особенно гарантирования экспортных кредитов. Если последнее охватывает все отрасли, то субсидирование — ограниченный круг отраслей. К ним традиционно относятся сельское хозяйство, а также структурно-кризисные отрасли (прежде всего судостроение во всех РС и угледобыча в Западной Европе). Кроме того, финансовая помощь оказывается новейшим высокотехнологичным производствам до достижения ими высокой конкурентоспособности и рентабельности. Так было, например, в период формирования международной структуры по производству западноевропейских аэробусов.

Прямые инвестиции

Развитые страны, безусловно, доминируют и в области миграции (экспорта и импорта) капитала. При этом первостепенную роль играет их превалирующее положение в сфере прямых инвестиций (в отличие от портфельных инвестиций они обеспечивают не только дивиденд, но и управленческий контроль над инвестиционным объектом за рубежом), которые непосредственно содействуют росту и совершенствованию производства, продвижению научно-технического прогресса, поскольку они сопряжены с передачей соответствующих технологий и ноу-хау.

Развитые страны являются не только главными экспортерами капитала в форме прямых инвестиций в мире (в 1997 г. они владели 90% всех накопленных в мире прямых инвестиций), но и их импортерами (в этих странах было размещено 68% указанных инвестиций). Главным субъектом экспорта и импорта капитала выступают ТНК, имеющие местом своего происхождения и основного базирования прежде всего РС. На основе экспансии ТНК в форме прямых инвестиций РС создали за рубежом мощные «вторые экономики». Их ежегодный оборот достиг 7 трлн долл., что превышает стоимостной объем мирового экспорта товаров. Зарубежное производство достигает 1/4 ВНП развитых стран.

Среди экспортеров капитала в форме прямых инвестиций лидером выступают США и Великобритания — соответственно 114,5 и 58 млрд долл. только за 1997 г. (весь мир — 424 млрд долл.), среди импортеров — также эти две страны — 91 и 37 млрд долл.

Интересно, что Япония как страна приложения капитала весьма далека даже от первой десятки импортеров его в форме прямых инвестиций. Это обусловлено не только наименее либеральной по сравнению с другими РС, а нередко и неприкрыто рестриктивной политикой японского государства в отношении иностранных инвесторов. Дело прежде всего в том, что ТНК, базирующиеся в Северной Америке и Западной Европе, испытывают объективно огромные трудности при создании своих производств в Японии в адаптации к ее специфическим социально-экономическим и этническим условиям.

Среди 50 крупнейших (по обороту) ТНК мира нет ни одной, которая бы происходила не из РС. В среднем ТНК в стране основного базирования производят 2/3 своей продукции и сосредоточивают 2/3 своего персонала. ТНК остаются компаниями, преимущественно национальными по капиталу и интернациональными по сфере деятельности. В стиле их деятельности доминируют национальные черты страны происхождения.

Осуществление примерно 1/2 прямых инвестиций за рубежом сопровождается слияниями и поглощениями фирм. Это еще более укрепляет доминирующие позиции ТНК и соответственно РС в международной миграции капитала в этой форме.

До Второй мировой войны основная масса прямых инвестиций направлялась из центров мирового капитализма на его периферию (особенно из метрополий в колонии и полуколонии). Это было обусловлено многими факторами, прежде всего существованием мировой системы колониализма и преобладанием сырьевых отраслей и действующих в них компаний в миграции капитала.

После Второй мировой войны географическая структура прямых инвестиций коренным образом изменилась. В настоящее время движение капитала в форме прямых инвестиций на 4/5 их

экспорта и импорта осуществляется между РС, в «треугольнике» Северная Америка — Западная Европа — Япония. Такой сдвиг был обусловлен крушением мировой системы колониализма, перемещением центра тяжести прямых инвестиций (в ходе развертывания научно-технической революции) из сырьевых отраслей в обрабатывающие (особенно в наукоемкие, высокотехнологичные отрасли, где безраздельно доминируют РС) и другими факторами.

Международная миграция рабочей силы

В области международной миграции рабочей силы развитые страны выступают как принимающая сторона для большей части иностранных («гостевых») рабочих (значительное число таких наемных работников приходится и на богатые нефтедобывающие страны Ближнего и Среднего Востока, особенно на Саудовскую Аравию). Легально пребывающие в РС (большое число иностранцев работают в этих странах нелегально в сфере теневой экономики) составляют 5–10% самодеятельного населения развитых стран Северной Америки и Западной Европы; в Японии этот показатель намного ниже. Наплыв иностранных рабочих побудил РС принять в последние годы жесткие иммиграционные законы, в ряде случаев доходящие до абсурда. Так, в Австрии иностранец, не происходящий из одной из стран «европейского экономического пространства» (см. 16.1), сначала должен получить разрешение на право претендовать на определенное рабочее место, которое гарантирует приобретение годичного вида на жительство в этой стране. Лишь после этого соответствующая фирма подает в службу труда прошение о собственно разрешении на работу для данного иностранца, причем предприниматель должен доказать, что на это рабочее место нет или не может быть претендентов из «европейского экономического пространства». Получается, что иностранец, имея вид на жительство с целью последующей работы по найму, может так и не получить ее. Подобные казусы имеют место и в иммиграционном законодательстве других РС.

Иностранные рабочие выполняют в РС, как правило, малоквалифицированную или полуквалифицированную работу со сравнительно низкой оплатой, почти или вовсе не конкурируя на рынках труда с местной рабочей силой, ибо граждане РС стремятся к получению более квалифицированной и лучше оплачиваемой работы. В то же время возрастающую роль в международной миграции рабочей силы играет приток в РС из прочих стран ученых и высококвалифицированных специалистов (стихийная или направляемая РС «утечка умов»), для которых предусматриваются льготные условия въезда в эти страны. Так, в ежегодной иммиграционной квоте США для таких лиц гарантируется выделение не менее 20%. Особенно «охотятся» фирмы и соответствующие государственные службы США за специалистами в области математики, ядерной физики, информатики, программного обеспечения ЭВМ, генной инженерии, биотехнологии и других новейших, устремленных в будущее отраслей.

Международные валютно-расчетные отношения

Из рассмотренных выше процессов закономерно вытекает и доминирующая роль РС в сфере международных валютно-расчетных отношений, в том числе в соответствующих международных организациях, прежде всего в МВФ и Всемирном банке (см. гл. 13).

Все РС обладают первоклассными твердыми валютами, для которых характерна их полная конвертируемость, путь к которой был достаточно долог и тернист. К началу восстановительного периода в экономике РС после Второй мировой войны действительно конвертируемыми валютами были только доллар США и швейцарский франк. Валюты прочих западноевропейских стран и Японии вследствие послевоенной разрухи в их народных хозяйствах не были, да и не могли быть конвертируемыми. Объективные условия для перехода к конвертируемости были весьма неблагоприятными, тем не менее РС сразу же взяли курс на поэтапное движение в этом направлении.

В Западной Европе важным промежуточным этапом на пути к конвертируемости стало внедрение с 1949 г. системы многостороннего валютного клиринга через Базельский банк международных расчетов, которая предусматривала взаимный зачет требований и обязательств. К концу 50-х гг. западноевропейские страны достигли конвертируемости их валют по текущим операциям (торговля, некоммерческие трансферты и т.д.) и значительно либерализовали движение валютных потоков, связанных с миграцией капитала. Полной конвертируемости отдельные развитые страны достигли не одновременно, ибо либерализация в области движения капиталов более или менее затянулась. Так, Франция сумела добиться здесь полной либерализации лишь в 1986 г.

Для всех РС характерна либеральная валютная политика; какие-либо валютные ограничения, к которым вновь и вновь вынуждены прибегать развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, в РС в настоящее время применяются крайне редко или не используются вообще. Воздействие на курс национальной валюты осуществляется прежде всего средствами денежно-кредитной политики (особенно дисконтной) и валютными интервенциями центральных банков, предлагающих дополнительно или скупающих свои валюты.

В Бреттон-Вудской валютной системе (1945–1976 гг.) доллар США играл роль ключевой, резервной валюты. После распада Бреттон-Вудского механизма и формирования с 1976 г. Ямайской валютной системы доллар США перестал быть такой валютой, но продолжает играть в нынешней системе ведущую роль. Расчеты по многим товарам и услугам осуществляются в большой степени или преимущественно, а по некоторым, например по нефти, исключительно в долларах. В долларах устанавливаются и мировые цены, если они вообще существуют на те или иные виды товаров и услуг.

Можно ожидать, что с формированием валютного союза стран — членов ЕС и их переходом к евро (см. 12.2.) эта коллективная валюта также будет играть первостепенную роль в мировом хозяйстве, успешно конкурировать с долларом и во многом потеснит его.

Выводы

1. В организации социально-экономических систем РС преобладают их общие черты, а не особенности, хотя последние должны в полной мере учитываться при изучении курса мировой экономики.

2. Хозяйственные механизмы всех РС характеризуются наличием трехуровневой («трехслойной») структуры, включающей три уровня регулирования хозяйственной жизни — спонтанно-рыночного, корпоративного и государственного регулирования.

3. Различия социально-экономических моделей РС скорее количественные, чем качественные, модели различаются по относительной роли каждого из указанных трех слоев в хозяйственной жизни и по степени социальной ориентации («социальности») государства.

4. Для РС характерна циклическая форма развития экономики, причем циклы продолжительностью четыре–семь лет сочетаются с длинными волнами конъюнктуры длительностью около 50 лет.

5. Экономики РС характеризуются открытостью мировому хозяйству (прежде всего друг другу) и либеральным режимом организации.

6. Господство РС в мировом производстве определяет их доминирующую роль на всех направлениях международных экономических отношений: мировой торговле, международном движении капитала, международных валютно-расчетных отношениях.

В области международной миграции рабочей силы РС выступают как принимающая сторона.

Термины и понятия

Социально-экономическая модель
Хозяйственный механизм
Хозяйственный цикл
Длинные волны конъюнктуры
Твердая валюта

Вопросы для самопроверки

1. Каково соотношение понятий «социально-экономическая модель» и «хозяйственный механизм»?
2. В чем состоит наиболее заметное различие между социально-экономическими моделями США, Западной Европы и Японии?
3. В чем заключается главное отличие обычных циклов от длинных?
4. Чем отличаются прямые инвестиции от портфельных?
5. Что обусловило изменение географической структуры прямых инвестиций после Второй мировой войны?
6. В чем выражается либерализм валютной политики РС?

Глава 16. Западная Европа

В экономической литературе термином «Западная Европа» принято обозначать большой регион (к нему причисляют также Северную и Южную Европу), охватывающий территорию более чем двадцати государств. Среди последних есть крупные, средние, малые и карликовые государства. Тем не менее Западная Европа ни в коей мере не является каким-то подобием конгломерата. Почти все западноевропейские страны относятся к категории развитых, что само по себе создает предпосылки для их тесного взаимодействия. Прежде всего благодаря интеграционным процессам (см. 12.2.) Западная Европа все более превращается в единый хозяйственный комплекс. Сегодня она — один из трех «центров силы» в мировом хозяйстве наряду с США и Японией.

16.1. Основные черты западноевропейской экономики

Экономический потенциал и его использование

Западная Европа в совершенно разной степени обеспечена важнейшими факторами производства. Природными ресурсами она довольно бедна, заметно уступая здесь ряду других регионов и стран мира. Так, если выявленные запасы минерального сырья России оцениваются в 30–40 трлн долл., США — 8–8,5, Китая — 6–6,5, то Западной Европы — лишь 0,5 трлн долл. Из трех «центров силы» еще меньшими запасами обладает лишь Япония (0,1 трлн долл.).

Ограниченность собственной минерально-сырьевой базы предопределяет большую зависимость западноевропейского региона от внешнего мира в этой области. Западная Европа импортирует более 2/5 энергоносителей и около 3/4 других видов сырья, потребляемого в ее хозяйстве.

В то же время Западная Европа в достатке или даже избытке обеспечена другими факторами производства — рабочей силой соответствующей квалификации, денежными капиталами. Явный избыток имеется прежде всего на рынке труда, ибо норма безработицы (отношение числа официально зарегистрированных безработных к численности самодеятельного населения) составляет в отдельных западноевропейских странах, как правило, 10–12%, что создает известную социальную напряженность в обществе.

По показателям производительности труда Западная Европа в целом уступает США и Японии, хотя за последние 10–15 лет ей удалось несколько сократить это отставание (на 3–5 процентных пункта). Все же в 1997 г. ВВП на душу населения ЕС (рассчитанный по ППС валют) составил 70,2% от уровня США и 82,6% — Японии. Вместе с тем следует иметь в виду, что такие различия складываются во многом вследствие сравнительно низкого уровня производительности труда в менее развитых странах — членах ЕС — Греции, Португалии, Испании и Ирландии. Наиболее развитые западноевропейские страны по этому показателю гораздо меньше удалены от США (Швейцария даже примерно на одном уровне) и стоят практически вровень с Японией.

Более низкая производительность труда и эффективность производства в Западной Европе во многом обусловлена ее отставанием от двух других «центров силы» в области развития НИОКР и особенно инновационного процесса (последнее во многом обусловлено сравнительной слабостью рискового капитала). Правда, имевший место в 50–60-е гг. глубокий, качественный отрыв США от Западной Европы в технологической сфере (technological gap) в принципе преодолен, однако полный паритет между ними до сих пор не достигнут.

Западная Европа никак не уступает США и Японии по технологическому уровню традиционных базовых отраслей (металлургия, машиностроение и металлообработка и т.д.), а в химической промышленности является явным лидером (в первую очередь Германия). Вместе с тем она все еще отстает от них в таких новейших областях, как микроэлектроника, робототехника, биотехнология, новые материалы и оптическая электроника. Региональный экспорт высокотехнологичной продукции развивается в основном за счет ФРГ.

Западная Европа предпринимает активные усилия для решения указанной проблемы путем развития более тесного сотрудничества стран региона, особенно на базе программ развития НИОКР Европейского союза. После вступления в действие в 1994 г. Маастрихтского договора (см. 12.2) эти усилия приобрели новый импульс. Поэтому можно ожидать дальнейшего сближения между тремя «центрами силы» по уровню развития НИОКР, инновационного процесса и технологий, в том числе в отмеченных выше новейших наукоемких отраслях.

Социально-экономическая модель

Как было показано в гл.15 на основе сопоставления социально-экономических моделей США, Западной Европы и Японии, во всех «центрах силы» после Второй мировой войны сложилась общественная система рыночно-государственно регулируемого, социально ориентированного капитализма. Основные черты социально-экономической модели Западной Европы, отличающие ее от американской и японской, таковы:

а) в рамках «трехслойного» хозяйственного механизма верхний «ярус» (уровень государственного регулирования) играет бóльшую роль, чем в других «центрах силы». С одной стороны, тем самым компенсируется то обстоятельство, что западноевропейские ТНК, как правило, уступают по своему потенциалу и мощи своим американским и японским аналогам в соответствующих отраслях. С другой стороны, повышенная экономическая роль государства связана со следующей основной чертой социально-экономической модели Западной Европы;

б) в Западной Европе социальная ориентация общественно-экономических систем является наивысшей в современном мире, государство выполняет наибольшее количество социальных функций и делает это наиболее интенсивно. Западноевропейский капитализм в наибольшей мере подходит под рубрику «социальное рыночное хозяйство»;

в) если в рамках социально-экономических систем США и Японии индивидуализм как принцип и основное правило общественной жизни явно превалирует над солидарностью, то в Западной Европе сложился относительный баланс между ними при ведущей роли первого.

Последние две черты политически во многом обусловлены традиционно большой, а в течение длительных периодов ведущей ролью социал-демократии в общественной жизни Западной Европы. В конце 90-х гг. партии социал-демократического толка, входящие в Социалистический интернационал, являются правящими во всех крупных странах региона (Германии, Франции, Великобритании и Италии), а также в ряде других западноевропейских государств. Они предпринимали и предпринимают активные усилия для консолидации и развития сферы социального обеспечения;

г) наибольшая степень открытости мировому хозяйству и интернационализации хозяйственной жизни.

Участие в мировом хозяйстве

Наибольшая степень открытости западноевропейской экономики выражается прежде всего в состоянии внешней торговли. Так, экспортная и импортная квоты (отношение товарного экспорта и импорта к ВНП) стран — членов ЕС неизменно находилась вблизи 30%-ной отметки, тогда как США — 9–11%, Японии — 11–13%. Это во многом обусловлено отмеченной выше ограниченностью ресурсной базы региона и узостью внутренних рынков западноевропейских стран. Открытость такого рода ставит западноевропейскую экономику в сильную зависимость от изменения ее конкурентоспособности в рамках мирового хозяйства, а подчас и от временных экзогенных факторов неэкономического характера, например, от военно-политической ситуации на Ближнем Востоке. Правда, после окончания «холодной войны» влияние подобных факторов на Западную Европу резко уменьшилось.

Одна из наиболее характерных черт внешней торговли западноевропейских стран состоит в том, что ее основная часть приходится на внутрирегиональный оборот. Страны Западной Европы, особенно государства — члены ЕС, выступают друг для друга как важнейшие торговые партнеры и внешние рынки. Более 70% внешнеторгового оборота Западной Европы приходится на внутрирегиональную торговлю, тогда как для Северной Америки (даже после образования НАФТА) этот показатель составляет около 40%, а для Юго-Восточной Азии — примерно 30%. Данное обстоятельство решающим образом обусловлено бурным развертыванием вглубь и вширь процессов западноевропейской интеграции, которая началась как раз с «таможенного разоружения» в торговле между интегрирующимися странами.

Иная картина сложилась в области прямых инвестиций. Более 60% прямых зарубежных капиталовложений Западной Европы размещены за пределами региона. Дело в том, что с точки зрения условий инвестирования (состояние ресурсов, НИОКР и технологической базы, уровень издержек на заработную плату и социальное страхование, налоги, хозяйственное законодательство и т.д.) страны Западной Европы близки или по меньшей мере сопоставимы друг с другом, так что взаимное, перекрестное инвестирование приносит лишь сравнительно ограниченные выгоды. Поэтому западноевропейские инвесторы ищут для приложения своих капиталов такие страны и регионы, где инвестиционный климат по каким-то параметрам принципиально лучше, чем в

Старом Свете. К ним относятся прежде всего Северная Америка (в первую очередь США), новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, а также наиболее динамично развивающиеся и перспективные государства третьего мира.

Отношения с другими регионами мира

Для Западной Европы первостепенную роль в системе ее внешнеэкономических связей сегодня играют отношения с двумя другими «центрами силы» и прежде всего с США. Характер отношений между ними в 80–90-е гг. претерпел принципиальные изменения. В результате Второй мировой войны, из которой США вышли экономически окрепшими, а Западная Европа — в состоянии разрухи, между ними сложились в первые послевоенные годы отношения «старшего» и «младшего» партнеров. Это было обусловлено явным доминированием США во всех сферах мировой экономики — производстве, торговле, валютно-расчетных отношениях, иностранных инвестициях.

Нельзя сказать, что США злоупотребляли своей ролью лидера и пытались искусственно поддерживать зависимое положение от них Западной Европы. Напротив, в рамках известного «плана Маршалла» они предоставили западноевропейским странам щедрую по тем временам (1948–1951 гг.) безвозмездную экономическую помощь, которая во многом способствовала восстановлению национальных экономик и инициированию экономического роста государств региона. Эта помощь воистину оказалась инвестированием в будущее. В лице восстановленной Западной Европы США получили важнейшего партнера для взаимовыгодного сотрудничества.

С середины 80-х гг., когда явно обозначился процесс резкого углубления западноевропейской интеграции и повышения ее качества (переход к экономическому, валютному и политическому союзу), о США и Западной Европе в принципе следует говорить как о равноправных экономических партнерах, хотя в военно-стратегическом отношении США остаются бесспорным лидером. В настоящее время ВВП Западной Европы примерно равен американскому, а по удельному весу в мировой торговле она примерно втрое превосходит США. Западноевропейским инвесторам принадлежит свыше 2/3 прямых иностранных вложений в США.

Несмотря на периодически проявляющиеся разногласия и противоречия между Западной Европой и США по вопросам взаимной торговли, отношений с развивающимися и бывшими социалистическими странами, а также другим проблемам, в обозримой перспективе можно ожидать с обеих сторон продолжения линии на взаимовыгодное равноправное партнерство. При этом, как это было уже не раз, оба партнера будут занимать близкие позиции в отношении внешнеэкономической экспансии Японии.

Отношения Западная Европа — Япония сходны по своему характеру с экономическими связями между западноевропейским регионом и США только в смысле равноправного партнерства. Однако степень взаимозависимости партнеров в первом случае существенно ниже, чем во втором. Значение взаимосвязей между Западной Европой и Японией для каждого из этих двух «центров силы» значительно меньше отношений с США. Страны — члены ЕС экспортируют в США примерно в пять раз больше товаров, чем в Японию, а вывоз последней в США приблизительно вдвое больше ее экспорта в ЕС.

В торговле Западная Европа — Япония неизменно существует большой дисбаланс в пользу последней. Это обусловлено в основном двумя обстоятельствами. Во-первых, конкурентными преимуществами (по цене, качеству и некоторым другим параметрам) по некоторым товарам, прежде всего по электронной бытовой технике и автомобилям, играющим главную роль в торговой экспансии Японии. Во-вторых, протекционистской внешнеторговой политикой Японии, активно поддерживающей своих экспортеров. К тому же экспорт в Японию объективно затрудняется рядом национальных особенностей внутреннего рынка этой страны. Попытки ЕС уменьшить указанный дисбаланс до сих пор дали лишь частичный эффект, поскольку возможности сдерживать японский экспорт протекционистскими мерами ограничиваются правилами ВТО/ГАТТ, тогда как торговая экспансия Западной Европы в Японию наталкивается на указанные специфические барьеры, не регламентируемые этими правилами и не устраняемыми международными договоренностями.

Однако после принятия Маастрихтского договора наблюдается активизация экономических отношений между ЕС и Японией. Единый внутренний рынок товаров, услуг, капиталов и рабочей силы в Западной Европе привлекает Японию, которая частично переориентирует приоритеты своей внешнеэкономической стратегии с Нового на Старый Свет. Если в 80-е гг. объем прямых инвестиций Японии в США в 2,5 раза превышал ее вложения в

Западную Европу, то в 90-е гг. между первыми и вторыми не было существенного разрыва.

Проникновение японского капитала идет главным образом по двум направлениям. С одной стороны, в Западную Европу активно проникают капиталы тех отраслей, где позиции Японии наиболее сильны (банковская сфера, бытовая электроника, автомобилестроение). С другой стороны, японские компании стремятся приобрести целиком или на долевых началах фирмы тех отраслей (особенно в крупных странах Западной Европы), где позиции Старого Света особенно прочны (химия, фармацевтика, машиностроение).

Активизация японской экономической экспансии в Западную Европу настоятельно требует от последней принятия эффективных ответных мер для придания отношениям между этими двумя «центрами силы» более сбалансированного характера.

Отношения Западная Европа — Юг до начала 60-х гг. в значительной мере имели колониальный и полуколониальный характер, причем существенную роль играли методы внеэкономического принуждения (это, правда, лишь в малой степени относилось к развивающимся странам за пределами Африки и Азии). В дальнейшем эти отношения перешли на экономическую основу с постепенным усилением в них элементов равноправия и взаимовыгодности.

Более того, Западная Европа оказывает известное, хотя и не слишком щедрое, экономическое содействие Югу. Так, в рамках Четвертого Ломейского соглашения (на 1990–1999 гг.) об ассоциации с ЕС 69 государств Африки, Карибского региона и бассейна Тихого Океана (в основном это бывшие колонии Великобритании, Франции, Италии, Бельгии и Нидерландов) эти страны получили от Союза значительные торговые преференции.

Вместе с тем ускоренное развитие экономических отношений по линии Запад — Запад снижает значение ее связей с развивающимися странами. При этом торговые и инвестиционные отношения с Югом все более концентрируются на новых индустриальных странах Азии, а также Америки, тогда как роль в них беднейших стран неуклонно падает. Так, в общей сумме прямых инвестиций западноевропейских стран в развивающихся государствах, как правило, от 2/3 до 4/5 приходится на новые индустриальные страны.

Импорт из всех развивающихся стран покрывает не более 5% товарного потребления в Западной Европе, а по продукции обрабатывающей промышленности — менее 3% (причем последнее приходится в основном на новые индустриальные страны). Правда, по энергоносителям, рудам цветных металлов и некоторым другим видам минерального сырья зависимость Западной Европы от Юга составляет 15–20% и более.

Можно ожидать, что отмеченные выше тенденции в отношениях Западная Европа — Юг в обозримой перспективе сохранятся.

Основные тенденции и перспективы развития

Среди тенденций экономического развития Западной Европы на ближайшие 15–20 лет следует выделить, во-первых, развитие интеграционных процессов в регионе вширь и вглубь. Эти процессы, которые рассматриваются в 12.2. и 16.2. настоящего учебника, безусловно, приведут к укреплению позиций западноевропейского «центра силы» в мировом хозяйстве. Особую роль в этом сыграет переход большинства стран — членов ЕС в 1999–2002 гг. к единой валюте — евро.

Во-вторых, интеграция способствует быстрой регионализации хозяйственной жизни в Западной Европе. В ходе ее складываются прочные субрегиональные хозяйственные комплексы, например, по осям Баден-Вюртемберг — Бавария — Западная Австрия — Северная Италия или Север Бельгии и Нидерландов — Гамбург — Северная Европа. Связи по этим осям играют для их участников уже нередко гораздо большую роль, чем взаимодействие с другими регионами своих стран.

По имеющимся прогнозам, до 2015–2020 гг. ВВП Западной Европы будет расти умеренными темпами, скорее всего в пределах 2,5–3%, что будет на уровне или даже несколько ниже соответствующих показателей двух других «центров силы». При таких темпах экономического роста нынешняя острота проблемы занятости и безработицы сохранится или даже несколько увеличится. Численность занятых в Западной Европе, составившая в 1997 г. около 136 млн человек, к 2015 г. возрастет не более чем на 1–2 млн человек. Поскольку можно ожидать гораздо большего роста самодеятельного населения региона, в основном за счет притока рабочей силы из третьих стран, на пути которого весьма затруднительно будет поставить непроницаемые «шлюзы» и барьеры, проблема безработицы, видимо, ляжет еще более тяжелым бременем на социальную и финансовую системы Старого Света.

В таких условиях, вероятно, не худшим вариантом для Западной Европы было бы поддержание в среднем нынешнего уровня жизни, ибо его заметное увеличение представляется весьма про-

блематичным. Об этом не раз заявляли ведущие западноевропейские политики, в частности бывший председатель Комиссии ЕС Ж. Делор. Заметный рост уровня жизни возможен лишь в странах, которые вступят в ЕС в среднесрочной перспективе (см. 16.2).

16.2. Процесс расширения ЕС и формирования европейского экономического пространства

ЕС в 60–80-е гг.

Проблема расширения ЕС (ЕЭС) встала на повестку дня к середине 60-х гг. К этому времени стало очевидным, что интеграция первоначальной «шестерки» удалась и принесла всем ее участникам ощутимую пользу. За время существования ЕЭС с 1958 г. Сообщество неуклонно укрепляло свои позиции как в Европе, так и в целом в мировом хозяйстве. В результате завершения формирования таможенного союза к 1 июля 1968 г. ЕЭС в полной мере стало для других стран Западной Европы своего рода гравитационным ядром. Заявили о себе сразу несколько кандидатов на вступление в ЕЭС. Весьма показательно в этой связи изменение позиции Великобритании по отношению к Сообществу. Она отказалась стать одной из стран — учредителей Сообщества, ошибочно посчитав, что сохранение полного экономического (и соответственно политического) суверенитета сулит ей большие выгоды, чем членство в ЕЭС, предполагающее баланс прав и обязанностей. Более того, Великобритания первоначально рассматривала ЕЭС как своего непримиримого конкурента и создала под своей эгидой в 1961 г. своего рода противовес Сообществу в виде Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ).

Однако ЕАСТ, будучи гораздо менее сильной, чем ЕЭС, и территориально разобщенной (помимо Великобритании, ее членами стали Австрия, Финляндия, Ирландия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария, Исландия, Мальта) интеграционной группировкой, смогла создать лишь зону свободной торговли. При этом для всех стран — членов ЕАСТ торговля с другими партнерами по Ассоциации играла меньшую роль, чем со странами — членами ЕЭС. В результате почти все страны — члены ЕАСТ перешли в «лоно» ЕС.

С 1973 г. полноправными членами ЕЭС стали Великобритания, Дания и Ирландия, с 1981 г. — Греция, с 1986 г. — Испания и Португалия и с 1995 г. — Австрия, Швеция и Финляндия. В результате этого ЕАСТ к середине 90-х гг. утратила самостоятельное экономическое значение.

Во всех случаях переговоры о присоединении каждого данного кандидата к ЕЭС (ЕС) были весьма сложными, продолжительными (в среднем шесть лет) и трудоемкими. Несколько легче они оказывались, когда в качестве кандидатов выступали высокоразвитые страны, близкие по своему уровню развития и хозяйственной структуре к странам «шестерки». Гораздо сложнее было согласовать на договорной основе порядок подключения к Сообществу менее развитых стран — Греции, Португалии и Испании. Эта проблема еще более остро стоит на современном этапе расширения ЕС.

Особенности современного этапа расширения ЕС

Современный этап расширения ЕС характеризуется целым рядом особенностей по сравнению с предыдущими.

На предыдущих этапах речь неизменно шла о вступлении в ЕС стран с давно сложившимися рыночными экономиками, хотя некоторые из них и не относились к разряду развитых стран. Тем не менее и они были прочно интегрированы в мировое хозяйство и, как правило, имели опыт участия в западноевропейской интеграции (через их членство в ЕАСТ) с ее жесткими законами открытой экономики, полностью или почти полностью либерализованной взаимной торговлей.

В отличие от этого нынешние кандидаты на полное членство в ЕС еще недавно были плановыми хозяйствами (это не относится только к Кипру (греч.), а также к Словении) и принадлежат к категории стран с переходной экономикой, которым еще предстоит пройти большой путь к формированию нормальных рыночных хозяйств.

Еще никогда не был столь велик (см. табл. 16.1) разрыв по уровню экономического развития стран — членов ЕС и стран — кандидатов на вступление в Сообщество. Этот разрыв с начала 90-х гг., когда страны-кандидаты (опять же кроме Кипра и Словении) приступили к переходу от планового к рыночному хозяйству, не только не сократился, но и даже вырос. Иными словами, на протяжении 90-х гг. между членами ЕС и кандидатами на вступление в него протекал процесс «экономической дивергенции» по показателям развития, который всегда был одним из главных препятствий интеграции. Так, он во многом обусловил неудачу указанного в 12.2 «плана Вернера».

И на предыдущих этапах расширение ЕС (ЕЭС) детерминировалось определенным сочетанием экономических, политических и прочих факторов. Однако превалировали первые. От расширения Сообщества экономически явно выигрывали как члены ЕС, так и вступающие в него страны. Совершенно иная картина складывается на нынешнем этапе.

Так как среди детерминирующих факторов явно преобладают политические, экономически на выигрыш от расширения ЕС, по меньшей мере в обозримой перспективе, могут рассчитывать лишь страны-кандидаты. Трудно представить себе, что, скажем, Великобритания могла бы рассчитывать на экономические выгоды для нее от вступления в ЕС Польши, а Франция — Венгрии. Скорее для стран — членов ЕС в результате его нового расширения возникают весьма сложные, «головоломные» экономические проблемы.

На предыдущих этапах расширение ЕС само по себе не вызывало объективной необходимости коренного реформирования Сообщества (Союза). Существующие структуры ЕС более или менее безболезненно «переваривали» новых членов. Глубокие реформы, например, связанные с Единым европейским актом или Маастрихтским договором, не были обусловлены расширением ЕС.

Иное дело на нынешнем этапе. При 21–26, а тем более большем числе членов, которые к тому же привнесут в ЕС «экономическую дивергенцию» и массу других, не менее сложных проблем, Союз в принципе будет нуждаться в глубоком реформировании.

К настоящему времени ЕС официально признал кандидатами на вступление в Союз 11 государств. С шестью из них, которые именуются «кандидатами первой очереди», КЕС начала в 1998 г. переговорный процесс. К этой группе (ее вступление собственно и станет пятым этапом расширения Союза) относятся Венгрия, Польша, Чехия, Словения, Эстония, а также Кипр (греч.).

К «кандидатам второй очереди», с которыми официальные переговоры в 1998 г. еще не велись, но начнутся в ближайшее время, относятся Латвия, Литва, Словакия, Румыния и Болгария.

Все 11 стран-кандидатов имеют с ЕС соглашения об ассоциации (они полуофициально именуются «европейскими соглашениями»), которые фиксируют цель их будущего полного членства в Союзе и создание уже до конца нынешнего столетия зоны свободной торговли.

Подключение стран-кандидатов к ЕС в качестве полных членов, несомненно, потребует предоставления каждой из них переходного периода, как это было сделано в прошлом в отношении Греции, Испании и Португалии. Поскольку все новые кандидаты менее развиты, чем указанная тройка, их переходные периоды могут оказаться более длительными и сложными. Отставание этих стран по уровню развития от ЕС наглядно видно из табл. 16.1.

Таблица 16.1. **ВВП и население стран — участниц ЕС и стран — кандидатов в Сообщество (данные за 1997 г.)**

Страны	ВВП на душу населения (по ППС), ЭКЮ*	Население, млн чел.
15 членов ЕС	17 300	372,1
Первой очереди:		
Словения	10 100	2,0
Кипр	10 173	0,7
Чехия	9100	10,3
Венгрия	6300	10,2
Польша	5300	38,6
Эстония	3900	1,5
Второй очереди:		
Словакия	7100	5,3
Болгария	4200	8,4
Румыния	4100	22,7
Литва	3900	3,7
Латвия	3100	2,5
Итого по кандидатам	5513	105,3

* Обменный курс в конце 1997 г. составлял 1,1 долл. за ЭКЮ.

Хотя страны — кандидаты первой очереди имеют, как правило, более высокий уровень экономического развития, чем их «коллеги» из второго эшелона, однако и среди них есть лишь две страны, ВВП которых на душу населения превышает 10 000 ЭКЮ.

Отставание стран-кандидатов от ЕС по уровню экономического развития является отражением более низкой конкурентоспособности их национальных хозяйств. Это, безусловно, порождает весомые проблемы в сфере торговли. Полное подключение стран-кандидатов к внешнеторговому режиму ЕС потребует длительного переходного периода. Это подтверждает опыт предшествующих этапов расширения ЕС, когда речь шла о подключении к нему менее развитых стран. Так, Испания стала полностью применять единый таможенный тариф ЕС по промышленным товарам с 1993 г., т.е. только через семь лет после ее вступления в Союз, а

по сельскохозяйственной продукции — даже с 1996 г. До этого времени Испания сохраняла право ограничивать ввоз из других стран — членов ЕС мясо-молочных продуктов, зерна и муки.

Вместе с тем можно однозначно утверждать, что наибольшие трудности в деле полной интеграции стран-кандидатов в механизм ЕС будут связаны не со сферой торговли. В этом направлении уже сделаны важные шаги в ходе выполнения «европейских соглашений». Торговля между странами — членами ЕС и странами-кандидатами уже претерпела коренную либерализацию, особенно по промышленной продукции (с оговорками по некоторым «чувствительным» товарам, например, черным металлам и текстилю). Страны-кандидаты, даже из второго эшелона, также заметно адаптировали свои внешнеторговые режимы к требованиям ЕС.

Финансовые трудности расширения ЕС

В целом суть проблем состоит в следующем. Весь механизм ЕС (ЕЭС) с самого начала существования этой интеграционной группировки нацелен на подтягивание менее развитых стран и регионов к уровню более развитых, недопущение новых проявлений «экономической дивергенции», или, напротив, на обеспечение «экономической конвергенции». Поэтому все страны — члены ЕС с показателем ВВП на душу населения выше среднего по Союзу являются нетто-спонсорами ЕС, т.е. они вносят в бюджет ЕС (прежде всего в его аграрный, региональный и социальный фонды) больше финансовых средств, чем получают оттуда. И наоборот, страны со сравнительно низким ВВП на душу населения являются нетто-реципиентами ЕС. К последним в настоящее время относятся Греция, Португалия, Испания, Ирландия, а также в ограниченных масштабах Финляндия, которая, по всей видимости, в ближайшей перспективе покинет группу стран-реципиентов.

Все 11 стран-кандидатов резко уступают по ВВП на душу населения среднему уровню по ЕС. Следовательно, при нынешнем порядке формирования и распределения бюджета ЕС они могли бы претендовать на колоссальные субсидии из его фондов (только из аграрного фонда кандидаты первой очереди — порядка 30 млрд ЭКЮ в год). Фактическое предоставление таких субсидий «взорвет» бюджет ЕС, если не будет существенным образом изменен порядок его формирования и использования. Однако глубокие ре-

формы в бюджетной сфере ЕС сталкиваются с серьезными трудностями и противоречиями.

Так, в аграрной сфере необходимость постепенного уменьшения субсидирования производителей очевидна (поэтому КЕС уже в течение нескольких лет последовательно настаивает на этом) даже при нынешнем составе ЕС. Весной 1998 г. КЕС вновь выступила с проектом реформирования аграрной политики ЕС, предусматривающим резкое уменьшение субсидирования. Это значительно облегчило бы и проблему подключения новых членов Союза к аграрному режиму ЕС в случае его расширения. Однако данная реформа была поддержана лишь Великобританией, Данией, Швецией и Нидерландами; Германия заняла двойственную позицию, остальные страны — члены ЕС выступили против (особенно резко — Ирландия). В целом достаточно сложно предпослать коренную реформу аграрной политики ЕС пятому этапу его расширения, что может замедлить прием в Союз кандидатов первого, а следовательно, и второго эшелонов.

Еще большие трудности сопряжены с нынешнем состоянием рынка труда ЕС. В большинстве стран — членов ЕС доля безработных в самодеятельном населении, даже по заниженным официальным данным, составляет 10–12%, что создает, например, огромные проблемы в финансировании фондов страхования по безработице. Общее число безработных в ЕС, по официальным данным, составляет около 18 млн.

Страны-кандидаты располагают большим резервом сравнительно низкооплачиваемой (средняя реальная заработная плата здесь в 10–20 раз и более ниже, чем в ЕС) и при этом достаточно квалифицированной рабочей силы, которая уже оказывает заметное давление на рынок труда ЕС. Именно поэтому данный рынок не относится к сферам далеко идущей либерализации по «европейским соглашениям», которые предусматривают установление ЕС с каждой из стран — участниц этих соглашений договорных квот на допуск их рабочей силы на рынок ЕС.

В случае вступления стран-кандидатов в ЕС их граждане получили бы равные права в найме на работу на всем пространстве ЕС с гражданами стран, ранее входивших в Союз. В связи с этим неизбежно возникли бы острейшие проблемы, путей эффективного решения которых пока не видно.

Таким образом, по меньшей мере на первых порах расширение ЕС несет его странам-членам больше проблем, чем выгод. Однако политически расширение ЕС, безусловно, привело бы к укрепле-

нию молодых демократий (как это было с Грецией, Испанией и Португалией при их переходе от диктатуры к демократии) и общей стабилизации положения на континенте. Ни одна из стран — членов ЕС не заинтересована в том, чтобы иметь вблизи своих границ страны с нестабильными режимами. В этой связи вполне закономерно, что наиболее последовательными поборниками расширения ЕС выступают Германия и Австрия. Решение Союза об официальном признании 11 государств кандидатами первой и второй очереди было принято преимущественно по политическим причинам и соображениям.

Сроки и направления расширения ЕС

Конкретные сроки расширения ЕС сейчас определить достаточно сложно. Для кандидатов первой очереди это произойдет, вероятно, в 2003–2004 гг., второй — в 2006–2007 гг.

Переговоры с потенциальными кандидатами третьей очереди могут начаться, таким образом, не ранее 2005 г. К этому времени к вступлению в ЕС, возможно, «созреют» Швейцария и Норвегия — единственные две западноевропейские страны из разряда РС, которые остаются вне Союза. Однако возможное членство этих стран в ЕС весьма проблематично, хотя экономически они вполне готовы к этому в любое время.

Для Швейцарии экономические стимулы к вступлению в ЕС ограничиваются тем, что страна располагает рядом первоклассных ТНК и других мощных компаний, которые и без членства страны в ЕС посредством прямых инвестиций прочно зафиксировали свое присутствие в пространстве Союза. Кроме того, Швейцария заключила с ЕС несколько сотен специальных соглашений о сотрудничестве, которые в значительной мере компенсируют потенциальные потери от того, что Швейцария остается (по собственной инициативе) «за бортом» ЕС. Если добавить особую тягу швейцарцев к сохранению многовекового суверенитета и нейтралитета страны (она не входит даже в ООН), то быстрой перемены их сдержанного отношения к ЕС едва ли следует ожидать. Это возможно в среднесрочной перспективе.

То же можно сказать и о Норвегии. Эта страна уже дважды заключала с ЕС (ЕЭС) соглашения о ее вступлении в эту интеграционную группировку, и оба раза они были отвергнуты (в 1972 и 1995 гг.) всенародными референдумами в Норвегии и соответственно не ратифицированы. Пока небольшое по численности население Норвегии имеет возможность пользоваться щедрыми плодами нефтедобычи в Северном море, ее побудительные мотивы к полному членству в ЕС будут оставаться ограниченными. Но, как и в случае со Швейцарией, ситуация может измениться.

Особо следует отметить Турцию, которая давно настойчиво добивается принятия в ЕС. Официальное прошение о принятии в Союз эта страна подала еще в 1987 г. Однако ЕС экономически объективно не заинтересован в полном членстве Турции. В этом случае пришлось бы неограниченно открыть для нее рынок труда ЕС, что при нынешнем уровне безработицы в Союзе создало бы колоссальные проблемы. Для блокирования принятия Турции в ЕС у компетентных органов Союза есть «стопроцентная» аргументация, к которой они постоянно прибегают. Она сводится к следующему. В ЕС принимаются только демократические страны, а Турция и близко не является таковой и может скатиться к открытой диктатуре, если продолжится наблюдаемая в последние годы тенденция к усилению исламского фундаментализма. Правительство Турции уже много лет ведет жестокую войну против курдских повстанцев, борющихся за создание независимого Курдистана. Этой войне не видно конца. Таким образом, вопрос о вступлении Турции в ЕС не актуален.

Европейское экономическое пространство

Важной вехой в западноевропейской интеграции стало подписанное в 1992 г. соглашение между ЕС и ЕАСТ о создании с 1994 г. европейского экономического пространства (ЕЭП). Это соглашение, которое успешно реализуется, предусматривает создание общего рынка товаров в форме материального продукта и услуг, а также капиталов и рабочей силы. Оно значительно расширяет рамки действующего с 1977 г. соглашения между ЕЭС и ЕАСТ о свободной торговле промышленными товарами.

Правда, вследствие вступления в ЕС с 1 января 1995 г. трех стран — членов ЕАСТ (Австрии, Финляндии и Швеции) значение соглашения о ЕЭП несколько снизилось. Однако для остающихся в ЕАСТ стран (Швейцарии, Норвегии, Исландии, Мальты) ЕЭП еще может стать либо своего рода «трамплином» для «прыжка» в ЕС, либо долгосрочной формой участия в западноевропейской интеграции.

16.3. Экономические отношения между Россией и Западной Европой

Западная Европа во внешнеэкономических связях РФ

Россия и Западная Европа — «естественные» экономические партнеры. Их объединяет не только географическая близость, общность исторических судеб и культурного наследия. Экономики России и ведущих западноевропейских государств являются взаимодополняемыми, хотя Россию и не может удовлетворять ее роль как производителя топливно-энергетических и сырьевых товаров в нынешней европейской системе разделения труда. Западная Европа — один из наиболее перспективных экономических партнеров России.

В 1998 г. на страны — члены ЕС пришлось 32,6% экспорта и 36,1% импорта РФ, причем сальдо торговли с ЕС товарами в форме материального продукта во все пореформенные годы неизменно является положительным. Это во многом обусловлено тем, что ЕС предоставляет для России крупнейший рынок сбыта ее энергоносителей. Так, на ЕС приходится более 40% российского экспорта нефти в дальнее зарубежье.

Правда, доля России во внешней торговле ЕС несравнима с долей ЕС во внешней торговле России. Даже в товарообороте Германии доля России составляет лишь около 1,5%.

Договорно-правовая база для экономических отношений

Прогрессу в экономических отношениях РФ — ЕС способствует наличие солидной договорно-правовой базы для их осуществления. Она частично была создана еще до распада СССР. В этой связи следует в первую очередь отметить общее соглашение 1989 г., поставившее отношения СССР — ЕС на солидную международно-правовую основу. РФ как правопреемник Советского Союза после его распада продолжала выполнять соглашения СССР — ЕС и в то же время предприняла активные усилия для расширения и совершенствования договорно-правовой базы своих отношений с ЕС, нашедшие поддержку со стороны последнего.

В результате двухлетних переговоров 24 июня 1994 г. было подписано на греческом острове Корфу (вступило в силу с 1 декабря 1997 г.) Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между РФ и ЕС. Оно далеко выходит за рамки соглашения 1989 г. и содействует переводу отношений РФ — ЕС на качественно новый

уровень ассоциативных связей. СПС во многом сходно с указанными выше «европейскими соглашениями» о вступлении стран-кандидатов в Союз. Правда, СПС не предусматривает такого высокого уровня ассоциации с ЕС, как «европейские соглашения». В нем не зафиксированы цели создания зоны свободной торговли (указывалось лишь на начало переговоров по этому вопросу в 1998 г.) и в перспективе полного членства РФ в ЕС. Тем не менее СПС открыло новые горизонты экономического сотрудничества РФ — ЕС по всем его важнейшим направлениям.

Статьи СПС, относящиеся к взаимной торговле, стали действовать еще до 1 декабря 1997 г. Их применение предусматривалось и регулировалось Временным соглашением о торговле и связанных с торговлей вопросах, которое вступило в силу с 1 февраля 1996 г. Для России качественно новый момент состоит в том, что в СПС (и Временное соглашение) включены положения, согласно которым взаимная торговля РФ — ЕС во многом определяется нормами ГАТТ (см. 13.2), являющегося составной частью правовой базы ВТО. Иными словами, на Россию еще до ее вступления в ВТО распространяются общепризнанные нормы международного права в сфере торговли, что ведет к устранению дискриминации по целому ряду (хотя и не повсеместно) направлений. Обоими соглашениями предусмотрено, что предоставляемый сторонами на взаимной основе режим наибольшего благоприятствования (РНБ) полностью соответствует нормам ВТО/ГАТТ в отношении таможенных пошлин и других сборов, взимаемых с экспортных и импортных товаров и при переводе платежей по экспорту и импорту (включая методы их взимания); правил и формальностей при осуществлении экспортных и импортных операций; внутренних налогов и других сборов на импортные товары; правил продажи, транспортировки, распределения и использования импортных товаров на внутренних рынках России и ЕС.

Применение РНБ означает, что любые преимущества, льготы и иммунитеты, предоставляемые Россией или Союзом товарам, происходящим из третьих стран, должны быть немедленно предоставлены товарам, происходящим соответственно из ЕС и России. Исключения из РНБ допускаются в отношении преимуществ, предоставляемых соседним странам в целях развития приграничной торговли, при создании на региональной основе таможенных союзов и зон свободной торговли (например, по соглашениям РФ со странами — членами СНГ о зоне свободной торговли), а также

развивающимся странам — в соответствии с ГАТТ и другими международными соглашениями.

Для РФ предусмотрены выгодные ей дополнительные исключения из РНБ. России позволено до вступления в ВТО не распространять РНБ на преимущества, предоставляемые ею другим бывшим советским республикам. Она также может применить специальный режим ввоза товаров в рамках соглашений о кредитах, техническом и гуманитарном содействии, заключенных с третьими странами и международными организациями.

Таможенное регулирование ЕС импорта из России

Соблюдение правил ВТО/ГАТТ обеспечивает применение к импорту из России в ЕС минимальных ставок Единого таможенного тарифа (ЕТТ) Союза, которые значительно ниже так называемых базисных, или автономных ставок ЕТТ. Фактически же ЕС с 1993 г. предоставил России преференциальный режим в отношении таможенного обложения российских товаров. Этот режим не закреплен соответствующим двусторонним договором, и его предоставление — акт доброй воли со стороны ЕС.

Уровень таможенного обложения российских товаров в ЕС дифференцирован в зависимости от степени переработки («облагораживания»): если сырье и определенная часть полуфабрикатов ввозятся беспошлинно или с пошлиной в 2–3%, то пошлины на готовые изделия могут достигать 10% (автомобили, фанера, текстиль) и 15% и более (икра, некоторые виды обуви и др.). В торговле рядом «чувствительных» товаров (текстилем, черными металлами, сельскохозяйственной продукцией) применяются особые механизмы регулирования, прежде всего количественное регулирование.

Таким образом, таможенное регулирование ЕС благоприятствует российскому экспорту в страны — члены Союза при его нынешней товарной структуре, в которой преобладают изделия топливно-сырьевой группы. В то же время оно препятствует диверсификации российского экспорта в сторону повышения в нем удельного веса продукции высокой стадии обработки, к чему стремится Россия.

В соответствии с режимом внутреннего рынка ЕС российские товары, прошедшие таможенную очистку в одной из стран — членов Союза, поступают в свободное обращение на территории всех других государств, входящих в ЕС, причем с этих товаров более не взимаются какие-либо пошлины и налоги.

В целом процесс либерализации взаимной торговли РФ — ЕС в последние годы протекает поступательно и успешно. В то же время остаются поводы для взаимных упреков. Что касается России, то ее весьма беспокоит, например, применение ЕС антидемпинговых процедур в отношении российских экспортеров таких важных для РФ товаров, как черные металлы и минеральные удобрения.

Приток капитала из ЕС

Страны — члены ЕС выступают как ведущие партнеры России не только в сфере торговли, но и в области инвестиционного сотрудничества. Из накопленного на 1 января 1998 г. совокупного объема иностранных инвестиций в РФ 16,7% (2-е место) приходилось на Великобританию; 11,6 (4) — Германию; 3,8 (5) — Нидерланды; 2,8 (7) — Италию; 2,2 (8) — Австрию; 1,9 (9) — Францию и 1,8 % (10) — на Швецию. Попутно отметим, что 15,4 % (3) приходилось на Швейцарию.

Правда, страны — члены ЕС больше ангажированы в сфере «прочих» инвестиций (торговых кредитов, банковских вкладов), а не в области особенно важных для России прямых вложений. Если в общей сумме накопленных инвестиций (21,8 млрд долл., из них 9,5 млрд долл. — из стран — членов ЕС) прямые капиталовложения составили 45,6%, то в сумме инвестиций из стран, входящих в ЕС, — лишь около 35%. Тем не менее предпринимательские круги большинства стран — членов ЕС, во всяком случае всех крупных государств Союза, в целом позитивно относятся к инвестированию капитала в Россию, причем даже после разразившегося 17 августа 1998 г. тяжелого финансового кризиса. Успех сотрудничества здесь в большей мере зависит не от ЕС, а от того, насколько российскому руководству удается улучшить инвестиционный климат в стране.

Сотрудничество в сфере науки

Сотрудничество в области НИОКР осуществляется (помимо двусторонних научно-технических связей РФ — отдельные страны — члены ЕС) в основном по линии программы «ТАСИС» и привлечения российских ученых и научных центров к сотрудничеству на базе пятилетних рамочных программ НИОКР в ЕС.

Согласно сведениям КЕС, по различным каналам («ТАСИС», «Коперникус», «ИНТАС», Международный центр науки и технологий в Москве и др.) в совместные проекты НИОКР в 1997 г. было вовлечено около 13 тыс. российских специалистов.

Перспективы экономического сотрудничества РФ с ЕС

Перспективы дальнейшего развития экономических связей РФ — ЕС на ближайшие три–пять лет можно оценить как умеренно оптимистические, причем по всем рассмотренным выше направлениям. Трудно ожидать заметного роста российского экспорта в ЕС, ибо в ближайшие годы ожидается неблагоприятная для РФ динамика цен на основные товары ее экспорта (нефть, газ, черные и цветные металлы). В области экспорта готовой продукции, особенно машинотехнической (здесь реальной целью может быть лишь внедрение в отдельные «ниши») вероятен лишь ограниченный прогресс. Отсутствие больших приростов экспорта, а также необходимость обслуживать внешний долг будут сдерживать наращивание российского импорта из стран — членов ЕС. Таким образом, товарооборот РФ — ЕС, вероятно, вырастет незначительно.

Вместе с тем вполне возможно (при активных усилиях обеих сторон) заметное улучшение ситуации в области движения капитала и знаний.

Ключевой проблемой развития экономических отношений РФ — ЕС является дальнейшая либерализация взаимной торговли (попутно отметим, что в торговле услугами со странами — членами Союза РФ неизменно имеет дефицит). По этому вопросу по существу непрерывно ведется переговорный процесс. Если бы до конца 1999 г. он привел к созданию зоны свободной торговли между РФ и ЕС, это отвечало бы интересам обеих сторон (особенно в том случае, если бы это произошло на фоне принципиального решения вопроса о вступлении России в ВТО).

Для России весьма важен вопрос о безоговорочном признании ЕС ее рыночного статуса; пока же Союз признал такой статус РФ лишь условно, с оговорками. Это касается прежде всего антидемпинговых процедур против российских экспортеров со стороны ЕС в случае подозрения их в демпинге, т.е. продаже продукции по преднамеренно заниженным, бросовым ценам для «проталкивания» ее сбыта на внешнем рынке.

В конце апреля 1998 г. Совет министров иностранных дел ЕС принял решение исключить РФ из списка стран с нерыночной экономикой, но безоговорочно не признал ее страной с рыночным хозяйством. С одной стороны, в таком решении для России много полезного, особенно в области антидемпинговых процедур и санкций со стороны ЕС. Так, если до недавнего времени какой-либо

российский экспортер, например, химический комбинат, был заподозрен и уличен в демпинге минеральных удобрений, то антидемпинговые процедуры и санкции (штрафы и др.) автоматически применялись ко всем соответствующим российским производителям (экспортерам) как экономическим субъектам страны с нерыночной экономикой. Теперь КЕС при помощи своих экспертов вначале должна сделать заключение, имеется ли в данной отрасли российской экономики рыночная или нерыночная ситуация. В первом случае санкциям подвергнется только данный химический комбинат, во втором — вся отрасль. Положительным сдвигом для России является и то обстоятельство, что теперь выявление демпинга ведется не на основе сопоставления цен предложения обвиняемого в демпинге российского экспортера с надуманной «условной нормальной ценой» рынка ЕС, намного превышающей соответствующую внутрироссийскую цену, а как раз с ценой на российском внутреннем рынке.

В то же время «условно-рыночный» статус экономики РФ оставляет ЕС всякий раз, когда тот или иной российский производитель (экспортер) подозревается в демпинге, широкие возможности для проволочек и произвола.

По вопросу о том, в каком направлении следует развивать отношения с ЕС, в России имеется два принципиальных подхода: вступление РФ в будущем в ЕС или развитие с Союзом партнерских отношений. Первый подход, как представляется, не основан на реализме.

Надо четко представлять себе, что в ЕС Россию не ждут и не желают иметь в качестве полноправного члена. Это обусловлено, в первую очередь, не отсутствием доброй воли или какими-либо субъективными факторами, а тем объективным обстоятельством, что ЕС не в состоянии «переварить» гигантскую страну и ее экономику, распространив на нее все процедуры Союза.

У противников полного членства России в ЕС (а влиятельных сторонников этого вообще трудно назвать) есть масса весомых, едва ли убедительно опровержимых аргументов в пользу их негативной позиции. Так, территориально часть России, причем большая, расположена не в Европе, а в Азии, что несовместимо с имеющимися международно-правовыми документами, определяющими статус ЕС.

Не стоит говорить и о том, что России потребуется еще много лет, чтобы даже при самых благоприятных условиях достигнуть среднего для ЕС уровня экономического развития. Без такого

уровня она могла бы претендовать на огромные, непомерные нетто-дотации из аграрного, регионального и социального фондов ЕС, которые «взорвали» бы бюджет Союза. Кроме того, Россия не в состоянии выполнить ряд предусмотренных Маастрихтским договорам жестких критериев (особенно по величине накопленного государственного долга) для подключения к формируемой единой валютной системе ЕС и перехода к евро.

Вступление в ЕС вряд ли отвечало бы и интересам России. Оно определенно нанесло бы ущерб сотрудничеству России (или по меньшей мере осложнило бы его) с Японией, КНР и другими странами — членами АТЭС, поскольку РФ, как член ЕС, лишилась бы возможности проводить автономную внешнеторговую и в целом внешнеэкономическую политику в отношении третьих стран. В то же время эффективное участие в АТЭС, в которое России после ряда тщетных попыток удалось вступить лишь в ноябре 1998 г., для нее чрезвычайно важно.

В отношениях с ЕС оптимальным для России (и реальной целевой установкой) может быть только постепенное углубление отношений ассоциации с Союзом, прежде всего путем создания со временем зоны свободной торговли, развития инвестиционного и научно-технического сотрудничества. В более отдаленной перспективе (не ранее чем через 10–15 лет), когда Россия станет страной с развитой рыночной экономикой, мог бы приобрести актуальность вопрос о ее подключении к европейскому экономическому пространству.

Выводы

1. Западная Европа характеризуется более высокой экономической и особенно социальной ролью государства и открытостью экономики по сравнению с двумя другими «центрами силы».

2. Важнейшими тенденциями экономического развития Западной Европы в ближайшие 15–20 лет будут развертывание интеграционных процессов и регионализация.

3. Гравитационным ядром западноевропейской интеграции выступает ЕС — наиболее развитая и совершенная интеграционная группировка в мире.

4. Развитие интеграции происходит одновременно вглубь и вширь. Первое означает восхождение от низших форм интеграции (зона свободной торговли, таможенный союз) к высшим (экономический и валютный, политический союз). ЕС постепенно «поглощает» (в позитивном смысле) все большее число европейских стран. Пятый этап расширения ЕС, видимо, завершится к 2003–2004 г., шестой — к 2006–2007 г.

5. После вступления в силу 1 декабря 1997 г. Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между РФ и ЕС отношения между ними приобрели новый позитивный импульс. Для России весьма актуальным является вопрос о безоговорочном признании рыночного статуса ее экономики со стороны ЕС.

6. Долговременной целью России должно быть не вступление в ЕС, а развитие отношений ассоциации с ним, существенное углубление инвестиционного и научно-технического сотрудничества с Союзом. В отдаленной перспективе может стать актуальным вопрос о подключении России к европейскому экономическому пространству.

Термины и понятия

Регионализация
Социал-демократия
Экономическая дивергенция
Европейские соглашения
Европейское экономическое пространство

Вопросы для самопроверки

1. Какой круг стран охватывается понятием «Западная Европа»?
2. Почему социально-экономическая модель Западной Европы в наибольшей мере подходит под рубрику «социальное рыночное хозяйство»?
3. Почему западноевропейская экономика имеет наибольшую степень открытости и в чем это выражается?
4. Что побуждает страны — кандидаты на вступление в ЕС стремиться к полному членству в Союзе?
5. Почему на всех этапах расширения ЕС переговоры со странами-кандидатами были продолжительными?
6. Почему ряд стран, принятых в ЕС на предыдущих четырех этапах его расширения, нуждались в предоставлении им переходного периода для подключения к механизму и регламентам ЕС?
7. Чем европейское экономическое пространство отличается от зоны свободной торговли?
8. Почему Россия не должна добиваться полного членства в ЕС? Какой должна быть ее стратегическая установка в отношениях с ЕС?

Глава 17. Северная Америка

Почти все пространство Северной Америки (85%) приходится на территорию трех государств — Канады, США и Мексики.

17.1. США

Основные черты социально-экономической модели

По территории и населению США относятся к крупнейшим странам мира. Площадь страны — 9,7 млн км^2, население — 270 млн человек. По количеству производимых товаров и услуг США превосходят любое государство. В конце 90-х гг. ВВП США оценивался в почти 8 трлн долл., что составляло 21% совокупного ВВП мира и значительно превосходило ближайшие соответствующие показатели других стран: Китай — 12%, Япония — 7%, ФРГ — 5%. ВВП на душу населения США превосходит показатели других развитых стран с рыночной экономикой и составляет около 30 тыс. долл.

В 90-е гг. среднегодовые темпы экономического роста США оценивались в 2,2%, т.е. превышали соответствующие показатели остальных стран — членов «семерки» наиболее развитых государств с рыночной экономикой.

Страна богата природными ресурсами, особенно нефтью, природным газом, каменным углем, цветными и драгоценными металлами. Климатические условия и плодородные почвы благоприятствуют ведению высокопроизводительного сельского хозяйства.

Американская нация сложилась в результате массовой иммиграции, привлекаемой свободными землями, высокой заработной платой и другими доходами, а также политической свободой. Психология складывающейся американской нации характеризовалась духом предприимчивости, социальной активностью и готовностью к труду и лишениям. К концу XX в. население США по расовым признакам подразделяется на четыре большие группы: белые, африканцы, выходцы из стран Латинской Америки и Азии.

Белые составляют около 84% населения. Это преимущественно потомки выходцев из Англии, а также Ирландии, Шотландии, Германии, Италии. Заметны диаспоры евреев, русских, поляков, украинцев. Американцы африканского происхождения (около 12% населения) являются в основном потомками рабов, завезенных с африканского континента. Латиноамериканцы (так называемые латинос) занимают третье место среди населения США. Растет доля выходцев из Азии.

Хотя государственный язык — английский, свыше 30 млн жителей страны пользуются также вторым языком. Самыми распространенными являются испанский, китайский, русский, польский, а также корейский, японский, греческий, идиш, армянский и навахо. Исследователи-демографы уподобляют современную американскую нацию сплаву со свойствами, совершенно отличающимися от исходных материалов.

Поддержка свободы экономической деятельности, поощрение предпринимательской активности, защита конкуренции, ограничение монополий — таковы принципы экономической политики, проводимой государственными организациями США. Так, антимонопольная политика США является образцом для многих государств с рыночной системой хозяйства. Еще в 1890 г. здесь был принят антитрестовский закон Шермана, положивший начало нормативной базе антимонопольной политики и до сих пор остающийся основным законодательным актом США, относящимся к антиконкурентным соглашениям. С тех пор был принят еще ряд законодательных актов по ограничению монополий, а в 1914 г. была образована Федеральная торговая комиссия — исполнительный орган, контролирующий и обеспечивающий свободу предпринимательства и конкуренции. В ее функции также входит обеспечение американский предприятий правовой информацией об эволюции антитрестовского законодательства.

От кризиса 1929–1933 гг., когда ВВП страны сократился на 1/3 и 1/4 рабочей силы оказалась незанятой, и до кризиса середины 70-х гг., вызванного ростом мировых цен на сырье и заставившего промышленные предприятия переходить на ресурсосберегающие технологии, государственное регулирование в США осуществлялось согласно кейнсианским рекомендациям. Так, основой реформ Рузвельта, получивших название «новый курс», стал принцип: «Бизнес не может быть выше правительства».

Для обеспечение конкурентной среды в одной из базовых сфер американской экономики — энергетике и в то же время для создания новых рабочих мест и оживления потребительского спроса в стране в 30-е гг. развернулось строительство государственных гидроэлектростанций. В свою очередь Федеральная комиссия по

энергетике получила полномочия контролировать обмен энергоресурсами между штатами, а соответствующие комиссии штатов утверждали расценки на электроэнергию и энергоносители — природный газ, нефтепродукты и пр. В области финансово-кредитной политики Комиссия по ценным бумагам в соответствии с «новым курсом» получила полномочия следить за деятельностью банков и других финансовых учреждений с целью предотвращения спекулятивных махинаций типа «пирамид».

Однако в начале 80-х гг. в экономической политике страны произошел возврат к прошлой либеральной экономической политике в ее современной интерпретации — политике неолиберализма, теоретической базой которого стал прежде всего монетаризм. Произошло укрепление конкурентных механизмов и заметное ослабление вмешательства государства в экономические процессы с целью повышения роли стихийных рыночных сил. Своими главными целями администрация США ставила стимулирование инвестиционной активности частного предпринимательства, увеличение сбережений населения, сокращение дефицита бюджета и снижение темпов инфляции.

Современные тенденции социально-экономического развития

К концу XX в. в структуре хозяйства США наблюдается явное доминирование сферы услуг. Доля ВВП, произведенного в отраслях этой сферы, достигла 76%. Свыше 20% приходилось на промышленность и строительство и около 3% — на продукцию сельского хозяйства.

Несмотря на снижение в 90-е гг. по сравнению с 80-ми гг. среднегодовых темпов экономического роста (с 2,7 до 2,2%), они довольно устойчивы (сокращение ВВП было только в 1991 г.) и превышают темпы не только стран — членов ЕС (2,0%), но и Японии (1,8%). Во многом это результат восстановления к концу 90-х гг. нормы накопления, которая в 80-е гг. снижалась, а в 90-е гг. росла (преимущественно за счет иностранных инвестиций) и составила к началу XXI в. около 19% (если исчислять ее как отношение инвестиций к объему ВВП), т.е. примерно на уровне ЕС, но в полтора раза ниже уровня Японии.

Главным фактором экономического роста США следует признать научно-технический прогресс, благодаря которому это государство стало признанным лидером в большинстве областей науки и техники. Обладая самым крупным в мире научно-техни-

ческим потенциалом, США занимают первое место в мире по суммарным объемам НИОКР. Причем расходы на НИОКР американских компаний растут быстро. Несмотря на довольно высокий рост вложений в НИОКР в большинстве европейских и японских компаний, только немногим из них удалось добиться темпов, близких к американским. Быстро растут и государственные ассигнования на НИОКР, которые в США составляют около 40% общих расходов по этой статье. При этом за последние четыре десятилетия удельный вес расходов федерального бюджета на науку, космос и технологии вырос в 11 раз: с 0,1% в 1950 г. до 1,1% в середине 90-х гг.

В то же время существенным фактором экономического роста США во второй половине XX в. остается увеличение численности рабочей силы, превышающее по темпам соответствующие показатели большинства развитых стран. При этом в США рабочая сила растет быстрее численности населения. Это связано с увеличением доли трудоспособных возрастов в общем составе населения и все более широким вовлечением в ее состав женщин. При этом в 90-е гг. уровень безработицы в США оказался самым низким за последнюю четверть века, опустившись в 1997 г. ниже 5%-ной отметки против 7,5% в 1992 г.

Рост федеральных бюджетных расходов на протяжении последнего десятилетия отражает расширение и усложнение экономических и социальных функций государственных органов США. Обращает на себя внимание сокращение доли военных расходов в федеральном бюджете с 32,3% в 1950 г. до 19,3% в 1994 г. и до 14,1% в 2000 г. (государственная программа) и увеличение ассигнований на социальные нужды — социальное обеспечение, медицинскую помощь пенсионерам и инвалидам, здравоохранение, образование, повышение занятости, страхование дохода — с 12,6% в 1950 г. до 57,0% в 1994 г. и до 62,2% в 2000 г. (государственная программа).

В современной структуре промышленного производства США ведущее место занимает машиностроение, особенно электронное, электротехническое, транспортное с акцентом на автомобилестроение и авиа-ракетно-космическую технику. В объеме продукции электронной промышленности преобладают изделия промышленного и военного назначения, а доля изделий бытового назначения сравнительно мала.

Второе место по объему продукции в структуре промышленного производства США занимает химическая промышленность.

Предприятия этой отрасли сконцентрированы в местах добычи нефти и природного газа, а также вблизи терминалов, где отгружается поступающая морем импортная нефть — на побережье Мексиканского залива и в северной части страны.

Среди развитых стран США обладают самой крупной добывающей промышленностью, занимая ведущие позиции по добыче каменного угля, природного газа, газовых концентратов, нефти.

Страна располагает высокоразвитым аграрным сектором. За последние десятилетия в ней наблюдается устойчивый рост сельского хозяйства. При этом количество ферм снижается, а их размеры и производительность труда фермеров растут. Так, число ферм в США сократилось с 5,9 млн в 1945 г. до 1,9 млн в середине 90-х гг., и за этот же период средняя площадь фермы увеличилась со 195 до 491 акра (соответственно с 79 до 199 га). При этом всего 3% общего количества ферм (около 60 тыс.) производят половину сельскохозяйственной продукции. По прогнозам, в начале XXI в. количество ферм может снизиться до 1,5 млн, а средний их размер — увеличиться на 25%.

Американские фермеры достигли самой высокой в мире производительности труда. Если один занятый в сельском хозяйстве наименее развитых стран с трудом может прокормить себя и свою семью, то в Японии один фермер может прокормить 14 человек, в Западной Европе — 19 человек, а в Америке фермер обеспечивает потребности в сельскохозяйственной продукции 59 человек. Этому способствуют использование сложных и высокопродуктивных сельскохозяйственных машин, высокий уровень развития инфраструктуры (включая организацию транспортировки и складирования продукции), а также защита и поддержка государством сельскохозяйственного производства. Расходы на выполнение государственных программ в сфере сельского хозяйства и продовольствия составляют 4,5% всех расходов федерального бюджета США; они эквивалентны 27% годичной стоимости сельскохозяйственной продукции страны и равноценны предоставлению ежегодной государственной субсидии в размере 410 долл. на каждый гектар пашни.

Перспективы дальнейшего экономического развития США во многом зависят от складывающихся условий накопления научно-технического потенциала. Администрация Клинтона рационально использует сокращение доли военных расходов в государственном бюджете для поддержки инвестиций в основной капитал наукоемких отраслей. Росту научно-технического потенциала

страны и сохранению уровня конкурентоспособности американских товаров и услуг на мировых рынках, несомненно, способствуют предоставление налоговых льгот и увеличение ассигнований из бюджета на образование и подготовку научных кадров. Кроме того, администрация США проводит целенаправленную иммиграционную политику по привлечению научных, инженерных и управленческих кадров со всего мира.

Внешние факторы развития

Соединенные Штаты Америки занимают первое место в мире по объемам внешней торговли товарами и услугами. Однако экспортная квота у США, как и у других крупных развитых стран мира, остается невысокой, хотя и растет. В настоящее время она превысила 11%. При этом с 70-х гг. экспорт товаров обычно превышает их импорт, что ведет к систематическому дефициту платежного баланса по текущим операциям. Он гасится превышением ввоза капитала в США над его вывозом, а также экспортом долларов.

В структуре экспорта первое место занимает готовая промышленная продукция (более 50%). Наиболее динамичные статьи экспорта — машинотехническая продукция и потребительские товары. На втором месте по объему вывоза товаров за границу — сельскохозяйственная продукция: США экспортируют примерно 25% производимых в стране продуктов сельского хозяйства.

Американские компании занимают прочные позиции на мировых рынках услуг, в первую очередь связанных с информационными технологиями. В конце 90-х гг. в США было сосредоточено более 70% банков данных, имеющихся в развитых странах. Компании, специализирующиеся на информационных технологиях, по заказам иностранных фирм — потребителей информации из американских источников осуществляют обработку накопленных массивов данных и предоставляют широкий ассортимент других информационных услуг. Американские компании удерживают около 3/4 объема мирового рынка программного обеспечения для ЭВМ. В объем поставляемых ими за рубеж услуг входят также расчеты за регистрацию патентов и авторских прав, реализация обязательств лицензиаров, разработка дизайна, передача опыта управления предприятиями — менеджмента и т.п.

Все большую роль в удовлетворении внутренних потребностей экономики США играет импорт. В частности, в 90-е гг. доля им-

порта во внутреннем потреблении бытовой электроники, обуви и ряда других потребительских товаров превысила 80%, металлообрабатывающих станков и нефти — 50%, черных металлов и текстиля — 20%. В конце 90-х гг. ряд американских экономистов и членов правительства выражали беспокойство по поводу растущей зависимости американской экономики от импорта. Основными торговыми партнерами США выступают страны — члены НАФТА, государства Азиатско-Тихоокеанского региона, Западной Европы, а также Латинской Америки.

В конце XX в. США выступают как самый привлекательный для иностранных инвесторов рынок. Являясь крупнейшим в мире экспортером капитала, США одновременно выступают ведущим реципиентом заграничных инвестиций. По данным платежного баланса во второй половине 90-х гг. из США ежегодно вывозится капитала на 0,3–0,4 трлн долл., а ввозится — на 0,5 трлн долл. Растет приток в страну как прямых инвестиций (приближаясь к 0,1 трлн долл.), так и портфельных (0,3–0,4 трлн долл.), а также ссудного капитала (около 0,1 трлн долл.). Огромное положительное сальдо движения капитала не только смягчает проблему платежного баланса, но и помогает финансировать значительную часть капиталовложений в американскую экономику. Так, только прямые иностранные инвестиции обеспечивают до 7% капиталовложений в основные фонды американской экономики.

Основными иностранными инвесторами в американскую экономику выступают развитые страны Западной Европы, Япония и Канада. Для зарубежных инвесторов США привлекательны устойчивой и процветающей экономикой, прибыльностью капиталовложений, прочностью позиций доллара, который остается главным резервным и расчетным средством в мировой валютно-финансовой системе, а также укреплением валютных и финансовых позиций США, показывающим их долговременный характер. В конце 90-х гг. снижающиеся процентные ставки в некоторых европейских странах, а также в Японии способствовали переливу капитала в США. Около 4/5 иностранных инвестиций размещались в действующие американские предприятия и только 1/5 — в сооружение новых объектов.

Благоприятная хозяйственная конъюнктура в Соединенных Штатах Америки — сочетание сравнительно низкой инфляции со стабильными на протяжении ряда лет темпами роста экономики и достаточно высокой занятостью — обеспечивали во второй половине 90-х гг. прогнозы роста прибылей корпоративного сектора

американской экономики и подогревали интерес иностранных портфельных инвесторов к акциям американских компаний, обусловливая рост их курсов. На протяжении последних десятилетий по объему капитализации лидирует американский рынок. В конце 90-х гг. объем капитализации американского фондового рынка превышал 40% мирового. Даже в периоды проявления кризисных обострений (например, финансового кризиса в Юго-Восточной Азии в конце 1997 г.) на фондовом рынке США наблюдались как резкое падение, так и не менее резкий рост курса акций, создавая картину затухающих колебаний и не оказывая существенного влияния на американскую экономику.

Со своей стороны американские ТНК осуществляют прямые заграничные инвестиции, в основном также в западноевропейские страны и Канаду. Правда, в последние годы наблюдается тенденция к росту капиталовложений американских фирм в развивающиеся страны: 1987 г. — 6,8 млрд долл., 1990 г. — 7,6 и 1996 г. — 29,1 млрд долл. Основная их часть направляется в государства Латинской Америки.

Либерализация международной торговли 80–90-х гг. обеспечила приток в США несложных в изготовлении промышленных товаров, главным образом из развивающихся стран, Китая, Тайваня и Гонконга и оказала существенное влияние на изменение специализации американских компаний в международном разделении труда, а также на увеличение ставшего уже традиционным дефицита текущего платежного баланса. Сложившаяся ситуация вынуждает американские компании в материалоемких и трудоемких отраслях промышленности модернизировать оборудование и компьютеризировать технологические процессы или переключать свою специализацию на ресурсосберегающее наукоемкое производство с целью повышения конкурентоспособности.

В свою очередь, укрепление курса доллара во второй половине 90-х гг., обусловленное достаточно стабильной хозяйственной конъюнктурой в США (ростом промышленного производства, низкой инфляцией и высоким уровнем занятости), оказывало сдерживающее влияние на развитие экспорта и стимулирующее — на увеличение объема импорта. Повышению курса доллара в этот период способствовали также замедление роста дефицита государственного бюджета США и валютные интервенции центральных банков ряда государств.

Перспективы развития американскими фирмами торговли товарами и услугами, очевидно, связаны с плодами современного

этапа научно-технической революции и компьютеризацией американской экономики. Совет по конкурентоспособности (общественная организация, созданная группой видных предпринимателей и ученых-экономистов) высказал мнение, что в ближайшие годы товары и услуги, по которым компании США займут ведущее место на мировых рынках, будут сведены к композиционным материалам и их обработке, продукции генной инженерии, фармацевтическим препаратам, оборудованию по охране окружающей среды, переработке отходов, конструкторским разработкам с применением ЭВМ, информационным технологиям (программное обеспечение, компьютерное моделирование, процессорная архитектура), двигателестроению, включая ракетные двигатели. Вероятным результатом снижения и ликвидации тарифов в рамках ВТО может стать перебазирование многих американских предприятий из Европы в страны Азии, где стоимость рабочей силы ниже, и расширение экспорта товаров и услуг, производимых филиалами американских ТНК в Азии, осуществляется на самом азиатском рынке.

Сеть международного производства и коммерческой деятельности, созданная зарубежными филиалами ТНК посредством прямых иностранных инвестиций, получила в экономической литературе название «вторая экономика» страны. «Вторая экономика» США по объему прямых иностранных инвестиций, суммарному производству товаров и услуг, продажам на внутреннем рынке и экспорту (включая внутрикорпорационный экспорт) значительно превосходит другие развитые страны. В конце 90-х гг. доля американских корпораций в общем объеме накопленных прямых инвестиций в мире составила около 25%. «Вторая экономика» выступает мощным стимулом развития внешней торговли США: более 50% объема экспорта филиалов американских корпораций приходится на внутрифирменную торговлю и более 40% вывоза товаров и услуг материнскими компаниями направляется их зарубежным филиалам. Около 20% всех международных сделок, осуществляемых американскими компаниями, обусловлены их международным производством.

На зарубежных филиалах американских корпораций трудятся около 10 млн рабочих и служащих. Некоторые товары для американского рынка (автомобили, компьютеры, металлорежущие станки и др.) выпускаются на зарубежных филиалах американских корпораций с использованием интернационализации производства, т.е. технологических связей через границы государств между подразделениями одной и той же компании. В то же время корпорации США чаще всего инвестируют капитал в другие страны с целью обслуживания местных рынков, а не для выпуска готовой продукции или полуфабрикатов для последующей отгрузки их в США. В 90-е гг. примерно 2/3 продаж дочерних компаний американских ТНК осуществлялось по месту их нахождения. Лишь в Канаде и Мексике американские инвестиции производились в значительной мере в расчете на реализацию продукции на рынке США.

Лидерство США в мировой экономике, определяемое объемом и разнообразием внутреннего рынка, который превосходит другие страны уровнем научно-технического потенциала, мощными и глубокими торгово-экономическими связями с другими странами, во многом оказывает влияние на хозяйственное положение других стран. Развитие воспроизводственных процессов в США в условиях интернационализации хозяйственной жизни влияет как на вывоз товаров, услуг и капитала в другие страны, так и на приток их в Соединенные Штаты Америки из-за границы. В частности, показателем конкурентоспособности для экспортеров машинотехнических изделий разных стран часто служит их доля на американском рынке, потребляющем более 25% мирового экспорта всех видов машин и оборудования.

В то же время конъюнктурные колебания в экономике США оказывают существенное влияние на экспортеров сырья, главным образом, из развивающихся стран. От реализации интеллектуальной продукции американских корпораций и различных видов научно-технической информации (в США сосредоточено 75% имеющихся в развитых странах банков данных) зависит производственная и коммерческая деятельность потребителей информации во всем мире. Используя свой мощный экономический потенциал, США оказывают влияние на входящие в круг их интересов государства не только путем непосредственной поддержки и финансовой помощи, но и используя возможности Всемирного банка, Международного валютного фонда и ряда других международных организаций, в которых они занимают доминирующее положение.

Соглашение о свободной торговле в Северной Америке (НАФТА) вступило в силу 1 января 1994 г., спустя почти десять лет после начала бурного развития американо-мексиканских торговых связей и пять лет после заключения соглашения о свободной торговле между США и Канадой. В 1997 г. Комиссия по международной торговле США констатировала позитивное, хотя и

умеренное по своим масштабам, влияние договора НАФТА на американскую экономику. В США ожидают, что Соглашение о свободной торговле в Северной Америке в перспективе приведет к активизации американского бизнеса, расширению экспорта, увеличению числа рабочих мест.

Экономические отношения России и США

Торговля с Россией не играет определяющую роль в экономике США. Россия занимает 31-е место в американском экспорте и 33-е место — в импорте. В то же время, обладая огромным экономическим потенциалом и политическим авторитетом, США оказывают серьезное влияние на экономическое развитие России не только как один из ведущих торговых партнеров и инвесторов, но и с точки зрения содействия проводимым в стране рыночным реформам, а также интеграции России в мировое хозяйство.

В течение многих лет торговля России с США была несбалансированна: импорт из США в шесть-семь раз превышал экспорт РФ в эту страну. Только в 1993 г. впервые сальдо российско-американского торгового баланса стало положительным. Это произошло прежде всего благодаря резкому сокращению закупок зерна в США. В 1997 г. товарооборот России с США оценивался в 8886 млн долл., в том числе экспорт российских товаров — 4761 млн долл., импорт из США — 4125 млн долл.

В структуре экспорта России в США в 90-е гг. основными статьями являлись товары первичной переработки — алюминий, черные металлы, продукция химической промышленности (аммиак, хлористый калий), калийные удобрения, драгоценные камни, нефть и нефтепродукты.

В импорте преобладали продовольственные товары — зерно и соя-бобы, сливочное масло. Ввоз оборудования (в основном электронно-вычислительная техника, телекоммуникационные системы) и транспортных средств относительно невелик — около 20% общего объема импорта.

На начало 1998 г. американские частные инвестиции составляли более 28% всех иностранных капиталовложений в российскую экономику. Прямые американские инвестиции в России превышают 4 млрд долл., что составляет 1/3 иностранных инвестиций, размещенных в России, и менее 0,5% от всех прямых зарубежных инвестиций США.

Американские инвесторы в России предпочитают иметь дело с прямыми инвестициями для обеспечения контроля над своими

вложениями. При этом часто они вносят свой вклад в уставный капитал предприятий оборудованием, изготовленным в США или на зарубежных филиалах американских корпораций. К наиболее привлекательным отраслям российской экономики для американских инвесторов относятся газовая, нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, пищевая, табачная, электроэнергетика, машиностроение. Американские фирмы инвестируют капитал для производства в России товаров и услуг главным образом с целью реализации их на российском рынке, а не для экспорта.

В 1997 г. в России насчитывалось свыше 2 тыс. российско-американских совместных предприятий. Определенный вклад в привлечение американских частных капиталов начинают вносить образованные в середине 90-х гг. инвестиционные фонды предпринимательства. Наиболее крупный из них — Американо-российский инвестиционный фонд, капитал которого составляет 440 млн долл. Заметную роль в финансировании проектов в России играют такие американские государственные учреждения, как Экспортно-импортный банк, Агентство по торговле и развитию, Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК).

За 1992–1997 гг. США предоставили России гуманитарной, технической и финансовой помощи приблизительно на сумму 11 млрд долл. Среди государств — кредиторов России США занимают четвертое место.

Основой договорно-правовой базы российско-американских экономических связей служит Соглашение о торговых отношениях между СССР и США, вступившее в силу в июне 1992 г. Наряду с облегчением доступа товаров и услуг на рынки каждой из сторон, для обеих устанавливается режим наибольшего благоприятствования в торговле. Соответственно, российские товары на рыке США подлежат обложению по обычным для США ставкам таможенного тарифа. Как наследие «холодной войны» до сих пор сохраняется поправка Джексона–Вэника к Закону 1974 г. о торговле, увязывавшая предоставление СССР режима наибольшего благоприятствования с вопросом эмиграции из СССР. Это означает, что режим наибольшего благоприятствования предоставляется России на основе ежегодной временной приостановки Президентом США действия поправки Джексона–Вэника, которая в любой момент может быть отменена в одностороннем порядке. Отсюда экспорт из России в США готовых промышленных изделий лишен в настоящее время прочной юридической базы.

В июне 1992 г. было введено в действие Соглашение о содействии капиталовложениям. Оно предусматривает возможность для американских инвесторов обращаться к услугам страхового агентства США — Корпорации зарубежных частных инвестиций (ОПИК). В целях привлечения американских инвестиций в экономику России Правительство РФ и Правительство США 17 июня 1992 г. подписали Договор о поощрении и взаимной защите капиталовложений (пока он не вступил в силу, так как не ратифицирован российской стороной), а 3 апреля 1992 г. — Соглашение о содействии капиталовложениям. Кроме того, в 90-е гг. был подписан еще целый ряд российско-американских соглашений, регулирующих торгово-экономические и научно-технические связи двух сторон.

С целью расширения сотрудничества в области энергетики, освоения космоса, конверсии, торговли, науки и техники, охраны окружающей среды в 1993 г. была создана Межправительственная российско-американская комиссия по экономическому и технологическому сотрудничеству. Функционирование многоуровневых двусторонних структур стало важным нововведением во взаимоотношениях России и США в 90-е гг. Они регулируют доступ сторон к их рынкам и кредитным ресурсам.

Безусловно, две крупнейшие державы мира, располагающие большими научно-техническими возможностями и природными ресурсами, имеют значительный потенциал для развития экономических отношений. США располагает самым емким в мире диверсифицированным рынком сбыта и способны стать крупным потребителем многих российских товаров и услуг. В то же время США предлагают на экспорт разнообразную и часто высоконаукоемкую продукцию, во многих случаях по характеристикам превосходящую аналогичную продукцию других стран. Крупномасштабная экономика дает возможность США поставлять в Россию крупные партии промышленных и сельскохозяйственных товаров, какие не могут быть выполнены другими государствами (например, многолетние закупки в США крупных партий зерна).

На пути развития российско-американских торгово-экономических отношений стоят такие барьеры, как высокая степень политизации внешнеэкономических связей, экономическая и политическая нестабильность в России, слабость ее экспортной базы, географическая отдаленность от США наиболее промышленно развитых, густонаселенных и богатых природными ресурсами регионов России. Со стороны США растет список российских товаров, облагаемых антидемпинговыми пошлинами.

17.2. Канада

Основные черты социально-экономической модели

Канада входит в «семерку» наиболее крупных развитых стран. Ее ВВП в конце 90-х гг. приблизился к 700 млрд долл., а ВВП на душу населения был около 22 тыс. долл., что свидетельствует о высоком уровне экономического развития страны. Традиционно на экономику Канады оказывали влияние два главных фактора — наличие богатых природных ресурсов и соседство с могущественными США.

Государственный строй Канады — федерация, состоящая из провинций, обладающих широкими правами, и территорий, находящихся под управлением федерального правительства. Территория страны — 9,97 млн км². Население — 30 млн человек, в основном потомки переселенцев из Европы и США. Основные этнические группы: потомки британцев — 28%, французов (франкоязычное население сосредоточено в Квебеке, Онтарио и Нью-Брансуике) — 23%, другие выходцы из Европы — 16%, азиаты (большинство эмигрантов из Азии проживает в Онтарио и Британской Колумбии) — 5%, американские индейцы — 4%. В Канаде два государственных языка — английский и французский. Соперничество между провинциями и территориями, а также межэнтические трения, связанные с использованием английского и французского языков, в некоторой степени затрудняют бизнес в Канаде.

Страна богата полезными ископаемыми (полиметаллами, никелем, ураном, железной рудой, медью, нефтью, природным газом, золотом, платиной, асбестом, калийными солями), водными и лесными ресурсами. Все большее значение приобретает использование природных ресурсов труднодоступных северных территорий.

Канада располагает высокоразвитой обрабатывающей промышленностью, занимая одновременно ведущие позиции в мире по добыче и производству многих видов сырьевых материалов — никеля, урана, асбеста, алюминия. Традиционно лидерами по темпам роста производства и инвестиций выступали корпорации «ресурсных» отраслей — нефтяной и газовой промышленности, лесопромышленного комплекса, цветной и черной металлургии.

Современные тенденции социально-экономического развития

В 90-е гг. правительство Канады направляет усилия на строительство экономики «открытого типа», расширение участия страны в процессах глобализации мирового хозяйства, поддержание экономической независимости и равноправия с могущественным южным соседом.

Из-за ослабления спроса и падения цен на мировых рынках на продукцию традиционных канадских отраслей рост доходов и капиталовложения в большинстве предприятий этих отраслей сократились. В то же время существенно возросли объемы продукции и инвестиции в наукоемких отраслях — электронном, электротехническом и тяжелом машиностроении, производстве средств телекоммуникаций, химической и фармацевтической промышленности, а также в автомобилестроении, производстве конструкционных материалов.

Важнейшей особенностью канадской промышленности является то, что доля принадлежащих иностранным компаниям активов в промышленности страны превышает 40%, из них свыше 70% являются собственностью корпораций США. В частности, в электроэнергетике Канады иностранным компаниям принадлежит 63% активов, в химической промышленности — 68%, в автомобилестроении — 92%.

По производству и экспорту сельскохозяйственной продукции Канада занимает одно из ведущих мест в мире. К особенностям организации труда в сельском хозяйстве следует отнести ярко выраженную территориальную и отраслевую специализацию: около 90% всех канадских ферм специализированы на определенных видах растениеводства и животноводства. Основными производителями товарной сельскохозяйственной продукции все больше выступают крупные предприятия: свыше 3/4 сельскохозяйственных угодий приходится на хозяйства с площадью, превышающей 40 га.

Государство традиционно играет активную роль в хозяйственной и социальной жизни. Деятельность государственных органов направлена в первую очередь на поощрение развития обрабатывающей промышленности, освоение производства наукоемких изделий, укрепление позиций национальных фирм и ограничение экспансии иностранного капитала.

До 90-х гг. государственный сектор занимал ведущие позиции в электроэнергетике, транспорте, связи и выступал крупным производителем широкого ассортимента товаров и услуг. 90-е гг. в экономической жизни Канады характеризовались началом демонтажа сложившегося за многие десятилетия механизма государственного регулирования. В этот период правительство продало частным инвесторам основную часть крупных государственных предприятий обрабатывающей и нефтегазовой промышленности. Приватизация была осуществлена также в сфере воздушного и железнодорожного транспорта, транспортной инфрастуктуры — аэропортов, морских и речных портов, припортовых сооружений и средств связи. Разрабатываются программы приватизации электроэнергетических объектов.

Внешние факторы развития

Внешнеэкономические связи имеют большое значение для экономики Канады. В 1992–1997 гг. рост экспорта был главной движущей силой деловой активности в Канаде. Доля экспорта товаров и услуг по отношению к ВВП увеличилась с 18% в середине 80-х гг. до 26% в 1992 г. и почти до 40% в 1997 г.

Экспорт минерального, лесного и сельскохозяйственного сырья традиционно определяет место страны в международном разделении труда. Более 70% объема канадского экспорта приходится на продукцию пяти секторов экономики: лесного комплекса, горнодобывающей и металлургической промышленности, пищевой и сельскохозяйственной отраслей, энергоносителей и автомобилестроения. При этом продукция первых четырех секторов экономики вывозится за рубеж традиционно на протяжении всего XX столетия, а продукция автомобилестроения вошла в структуру экспорта Канады только в послевоенные годы. Также традиционно Канада выступает среди ведущих в мире экспортеров газетной бумаги, никеля, цинка, алюминия, железной руды, асбеста, урана, золота, сырой нефти, пиломатериалов, пшеницы.

По экспорту ряда сельскохозяйственных продуктов Канада также находится среди лидеров на мировом рынке. За границу вывозится свыше 50% производимой пшеницы, 30% — ячменя и 20% — овса. Например, в 70–80-е гг. на долю пшеницы и других зерновых культур приходилось до 90% канадского экспорта в СССР. В 90-е гг. в связи с потерей российского рынка зерновых и резким уменьшением поставок пшеницы в Китай канадские экспортеры обратились к нетрадиционным рынкам сбыта в Южной Азии.

Предметом беспокойства правительства Канады остается концентрация преобладающей доли внешнеторгового оборота страны на одном партнере — Соединенных Штатах Америки. Около 75% канадского экспорта и 65–70% импорта приходятся на США. К факторам, затрудняющим канадским фирмам диверсификацию зарубежных рынков, относится то, что подавляющее большинство фирм относится к числу мелких и средних, для которых риск выхода на новый зарубежный рынок часто оказывается слишком высоким, а значительная часть крупных канадских компаний является филиалами американских ТНК и функционирует в рамках единой стратегии с материнскими компаниями.

Интенсивно растут инвестиционные потоки в Канаду и из Канады. Так, прямые заграничные инвестиции канадских компаний возросли до 137 млрд долл. к концу 1997 г. преимущественно за счет вложений в США. В качестве инвесторов на канадском рынке выступают главным образом американские корпорации, и в целом в Канаду было вложено также около 138 млрд долл. прямых инвестиций.

Значительно способствует развитию внешнеэкономической деятельности канадских компаний участие страны в НАФТА, а до этого — в Соглашении о свободной торговле между США и Канадой (вступило в силу в 1989 г.).

В своей современной внешнеэкономической политике правящие круги Канады считают перспективным направлением развитие отношений с развивающимися странами Азиатско-Тихоокеанского региона и Латинской Америки.

Экономические отношения России и Канады

Торговля России с Канадой носит стабильный характер с 1956 г., когда было заключено советско-канадское торговое соглашение. В 90-е гг. торгово-экономические отношения между двумя странами активизировались. Масштабной помощью со стороны Канады реформам в России стало предоставление кредитов, в том числе кредит Канадского совета по пшенице, предоставленный в 1992 г. на сумму 1,7 млрд долл.

Долгое время характерной чертой российско-канадской торговли была ее несбалансированность: импорт из Канады значительно превышал экспорт из СССР (позднее из России) в эту страну. Только в 1994 г. импорт сравнялся с экспортом в связи с практически полным сокращением закупок в Канаде зерна. Годовой

товарооборот во взаимной торговле в конце 90-х гг. колебался около 500 млн долл.

Если в импорте из Канады до 1993 г. преобладало зерно, то в последние годы несколько увеличились закупки машинотехнической продукции за счет поставок ее тем российским фирмам, в которых участвует канадский капитал. Наблюдается рост поставок из Канады потребительских товаров.

Основным товаром российского экспорта в Канаду являются нефтепродукты, необработанные алмазы и в сравнительно небольших объемах машины и оборудование.

Удельный вес Канады в общем объеме иностранных инвестиций в российскую экономику невелик — около 1%. Объем канадских инвестиций к 1998 г. составил 174 млн долл. Канадский бизнес в России распространяется главным образом на нефтегазовую промышленность, аграрный комплекс, строительство, высокотехнологичные отрасли — телекоммуникации и авиастроение.

Существенно укрепилась договорно-правовая база российско-канадской торговли. Так, в июне 1992 г. было подписано канадско-российское двустороннее торговое соглашение, содержащее, в частности, положение о предоставлении сторонами друг другу режима наибольшего благоприятствования. С целью стимулирования роста российско-канадской торговли Канада с 1992 г. предоставляет России таможенные преференции, означающие понижение таможенного обложения российских товаров в среднем на 30%. Государственный совет по содействию торговле предоставил России статус, обычно предоставляемый развивающимся странам. Кроме того, имеется ряд подписанных в последние годы соглашений России с отдельными провинциями Канады о торговых, экономических и культурных связях.

Договорно-правовая база для движения капиталов базируется на Соглашении об избежании двойного налогообложения (подписано в 1986 г.) и Соглашении о поощрении и взаимной защите капиталовложений (1991 г.). Развитию канадско-российских торгово-экономических отношений содействует созданная в 1995 г. Российско-канадская межправительственная экономическая комиссия.

К основным проблемам российско-канадских торгово-экономических отношений следует отнести недостаточный объем и отсталость российской экспортной базы, экономический кризис в России и наличие крупной задолженности России Канаде.

17.3. Мексика

Мексиканские Соединенные Штаты расположены на юге Северной Америки. Это развивающаяся страна с абсолютным объемом ВВП около 800 млрд долл. и ВВП на душу населения более 8 тыс. долл. (по ППС). Мексика является участницей НАФТА и первой среди латиноамериканских государств стала членом элитарной ОЭСР.

Мексика — федеративная республика, состоящая из 29 штатов, столичного федерального округа и двух окраинных территорий. Мексиканская нация сложилась в результате смешения индейцев и испанских переселенцев. В стране живет почти 100 млн человек. Современные этнические группы: метисы — 60%, индейцы — 30%, европейцы — 10%. Государственный язык — испанский. Недра страны богаты нефтью, природным газом, полиметаллическими и серебряными рудами.

Основные черты социально-экономической модели развития

Мексика — страна с разнообразной структурой хозяйства. В промышленности традиционными отраслями являются добывающие (добыча нефти, природного газа, полиметаллов). Они служат традиционным источником валютных поступлений. Быстрыми темпами развиваются отрасли обрабатывающей промышленности — машиностроение, металлургия, нефтехимия, причем определяющую роль в их развитии играют иностранные, в первую очередь американские, компании. Так, свыше 90% выпускаемых в стране автомобилей изготовлены на заводах дочерних фирм американских корпораций «Форд», «Дженерал моторс» и «Крайслер».

Национальные монополистические группировки специализированы в основном на традиционных отраслях промышленности, строительстве, транспорте и связи, где до последнего времени участие иностранных фирм не допускалось. Примером может служить мексиканская компания «Витро», которая выступает монополистом в производстве плоского и тарного бутылочного стекла в стране, контролируя более 90% его выпуска.

Продукция сельского хозяйства составляет около 5% ВВП, хотя в нем до последнего времени была занята 1/3 активного населения. Причины столь невысокой эффективности сельского хозяйства кроются в неудачной государственной политике и консервативных формах землевладения и землепользования. К 90-м гг. они превратились в тормоз для развития страны. В результате аграрной реформы после революции 1910–1917 гг. земля, отчужденная у помещиков и иностранных собственников, перешла государству, которое передало ее крестьянским общинам (эхидос). С тех пор государство осуществляло контроль за развитием сельского хозяйства, регулярно выделяло на него субсидии, которые из-за раздутого управленческого штата и коррупции редко доходили до производителей. В сельском хозяйстве из-за отсталой культуры производительность труда была крайне низкой.

Во второй половине 90-х гг. в сфере сельского хозяйства стала проводиться новая политика, в основе которой лежат приватизация эхидос и ослабление государственного регулирования.

Развитие экономики страны в последние десятилетия характеризуется неустойчивостью. До начала 80-х гг. политика Мексики была направлена на расширение добычи и экспорта полезных ископаемых с широким привлечением для этого иностранных кредиторов. Результатом такой политики стали сравнительно высокие темпы прироста производства за счет добывающих отраслей (до 8% в год) и высокая внешняя задолженность (второе место в мире после Бразилии).

В начале 80-х гг. стало очевидным, что стратегия, ориентированная на регулярное получение иностранных займов в расчете на покрытие их доходами от экспорта сырья, в первую очередь нефти, себя не оправдала, к тому же в этот период на мировом финансовом рынке росли проценты по кредитам. В августе 1982 г. правительство Мексики заявило о неспособности осуществлять платежи по внешней задолженности в полном объеме. В стране стал проводиться курс жесткой экономии, направленный на ограничение внутреннего спроса. Почти все частные банки были национализированы, причем иностранные инвесторы не имели права участвовать в акционерном капитале мексиканских банков. Активное сальдо торгового баланса использовалось в основном для погашения обязательств по внешнему долгу, что в свою очередь блокировало возможности капиталовложений в развитие национальной экономики. В результате среднегодовой прирост ВВП в 80-е гг. составлял 2,5%, то есть экономика страны развивалась не намного быстрее темпов прироста населения (2,3% — в 80-е гг. и 1,8% — в 90-е гг.), и Мексика работала исключительно на обслуживание внешнего долга — соответствующие расходы в 1986 г. достигали 44% стоимости экспорта товаров и услуг (в 1993 г. — 24%).

Резкое сокращение поступлений в народное хозяйство потребовало новых внешних займов. Для спасения экономики Мексики

МВФ предложил банкам-кредиторам предоставить ей дополнительные кредиты. В результате внешний долг Мексики увеличился к середине 90-х гг. примерно в три раза по сравнению с началом последнего десятилетия века, достигнув примерно 160 млрд долл., а отношение внешнего долга к ВВП возросло с 24% в 1980 г. до 42% в 1989 г. и 44% в 1996 г.

Современные тенденции социально-экономического развития

Пересмотр прежней экономической стратегии на базе идей неолиберализма начался уже с 1985 г., когда была объявлена программа реорганизации государственного сектора, разгосударствления и приватизации, объектом которой на первых порах стали убыточные и малорентабельные предприятия, имевшие просроченную внешнюю задолженность. Широкое распространение в ходе распродажи активов государственного сектора получили *сделки «своп» — обмен долговых обязательств на акции приватизируемых предприятий.*

Пик приватизации пришелся на 1990–1992 гг. В программу приватизации были включены крупнейшие предприятия добывающей промышленности, черной металлургии, авиационного транспорта, связи, крупнейшие банки. В аукционах по продаже государственных активов широкое участие принимали как национальные финансово-промышленные группы, так и иностранные компании и банки. Правительство Мексики получило от приватизации 22 млрд долл.

Столь крупные поступления сыграли немаловажную роль в стабилизации валютно-финансового положения страны. Крупномасштабная приватизация способствовала также развитию фондового рынка Мексики. Политика финансовой стабилизации и структурных преобразований экономики стимулировала приток в страну прямых и портфельных инвестиций.

К тому же в Мексике с началом приватизации осуществлялись мероприятия по привлечению иностранных инвесторов, для которых были снижены или отменены ограничения по участию в капитале мексиканских компаний. Так, в регламенте от 1989 г. к Закону об иностранных инвестициях от 1973 г. зарубежным инвесторам предоставлялось право 100%-ного участия в 58 видах производственной и коммерческой деятельности. В 36 отраслях экономики, включая нефтехимию, горнорудную промышленность и рыболовство, куда прежде иностранный капитал не допускался, теперь его лимит устанавливался на уровне 49%. В результате этих мер в 1990–1997 гг. прямые иностранные инвестиции в мексиканскую экономику увеличились почти в три раза, достигнув 87 млрд долл. В этот период Мексика заняла первое место в латиноамериканском регионе по притоку прямых инвестиций, которые достигали 12 млрд долл. в год.

Однако в 1994–1995 гг. в Мексике разразился новый экономический кризис. Его причины, включая чрезмерное привлечение иностранного капитала в виде краткосрочных портфельных инвестиций спекулятивного характера без должного государственного контроля за ними, характерны для экономики многих развивающихся стран, в том числе и азиатских, испытавших на себе последующий кризис 1997 г. Так, мексиканское правительство еще в конце 80-х гг. в погоне за иностранными инвестициями стало спешно проводить (без учета последствий) политику открытия фондовой биржи для иностранных инвесторов, обеспечения высоких процентных ставок и мер по защите иностранных портфельных инвестиций. Результатом этой политики стал хлынувший в Мексику в 1989–1994 гг. поток иностранного спекулятивного капитала.

Непосредственным импульсом к кризису 1994–1995 гг. явилась девальвация песо, проведенная правительством Мексики в конце 1994 г. в целях содействия развитию экспорта и защиты национальных производителей от чрезмерного импорта. К этому экономическому фактору присоединился политический — крестьянско-индейские волнения в самом бедном штате Чьяпас. Первым проявлением кризиса стало начало бегства иностранных спекулятивных капиталов из Мексики, вызванное опасениями за экономическую и политическую стабильность в стране. В течение 1995 г. из страны было изъято около 10 млрд долл. Массовый перевод средств за границу привел к кризису банковской системы, следствием которого явилось банкротство ряда коммерческих банков и сокращение валютных резервов страны.

Кризис 1994–1995 гг. грозил значительными потерями иностранным, в первую очередь американским инвесторам. США поспешили на помощь Мексике как партнеру по НАФТА, а также, чтобы продемонстрировать свою роль инициатора общеамериканской зоны свободной торговли под эгидой США. Вместе с МВФ Соединенные Штаты Америки приняли срочные меры по спасению мексиканской экономики и выступили гарантами пакета помощи в 51 млрд долл.

Американские корпорации стали основными бенефициарами ассигнований правительству Мексики на мероприятия по выводу страны из кризиса еще и потому, что они извлекали несомненные выгоды от своих ассигнований: во-первых, правительство Мексики употребило эти средства на погашение своих финансовых обязательств перед иностранными инвесторами, а во-вторых, предоставление помощи было обусловлено рядом обязательств со стороны правительства Мексики, в частности, по осуществлению приватизации стратегически важных отраслей экономики, включая нефтехимию.

Долларовые вливания в Мексику обусловили сравнительно быстрый выход страны из кризиса. Падение производства в 1995 г. на 6,6% и инфляция в 52% сменились приростом выпуска продукции в 1996 г. на 5,2% и снижением инфляции до 17%. Превышение экспорта над импортом, начиная с 1995 г., способствовало росту платежеспособности страны. Внешняя задолженность сократилась со 160 до 156 млрд долл. Правда, остался высоким уровень безработицы — свыше 20% экономически активного населения, и государство пока еще не создало эффективного механизма защиты населения от безработицы.

Перспективы дальнейшего развития экономики Мексики довольно неопределенны в связи с тем, что главным фактором стабилизации хозяйства остается внешнее финансирование. Выход из кризиса был обусловлен пролонгированием ранее полученных кредитов. Громадный внешний долг продолжает висеть над экономикой страны, усиливая ее зависимость от конъюнктуры мирового хозяйства.

Внешние факторы развития

Значение внешнеэкономических связей в развитии экономики Мексики неуклонно растет. Только за последнее десятилетие экспортная квота по товарам повысилась с 15,7 до 27%. По темпам роста экспорта Мексика значительно опережает другие латиноамериканские страны. Так, в 1997 г. ее экспорт в стоимостном выражении увеличился более чем в два раза по сравнению с 1990 г. Особенно бурный рост внешнеторгового товарооборота наблюдался в Мексике после вступления ее в НАФТА. Обрели динамизм внешнеэкономические связи с Канадой. Темпы роста трехстороннего товарооборота Мексика — США — Канада с 1994 по 1997 гг. ежегодно составляли около 20%. В ряду мировых экспортеров Мексика переместилась с 28-го на 16-е место.

В товарной структуре экспорта преобладают товары обрабатывающей промышленности, нефть, хлопок, кофе, цветные металлы. Причем традиционно составлявшие основную долю экспорта сырьевые и продовольственные товары в последние два десятилетия уступают свое место продукции обрабатывающей промышленности — машинам, оборудованию, автомобилям. Если в 1985 г. доля продукции обрабатывающей промышленности в мексиканском экспорте составляла 38%, то в 1997 г. этот показатель превысил 85%. В 1996 г. экспорт Мексики достиг рекордной суммы — 100 млрд долл., что позволило ей занять первое место в Латинской Америке по объему вывоза товаров и услуг.

Что касается мексиканского импорта, то в нем увеличивается доля инвестиционных товаров — машин и оборудования и промежуточной продукции — полуфабрикатов, компонентов для сборки, специфических видов сырья и материалов. На эти статьи в 1997 г. приходилось 78% импорта.

Важное значение для экономики Мексики имеют иностранный туризм и макиладорас (см. 12.3). Эти предприятия расположены в приграничных хозяйственных зонах в северных штатах Мексики, граничащих с США. На них распространяются нормы приграничной торговли. С 1990 по 1997 гг. количество этих предприятий выросло с 1700 до 3650, а количество занятых на них — с 450 до 920 тыс. человек. Почти вся их продукция идет на экспорт, причем 9/10 — в США. Из сборочных предприятий первого поколения с трудоемким производством при низкой технической оснащенности «макиладорас» к концу 90-х гг. превратились в современные предприятия, специализированные на выпуске технологически сложных видов продукции — автомобилей, электробытовой техники, электронной аппаратуры и др. Доминирующие позиции на этих предприятиях занимают американские инвестиции.

Во второй половине 90-х гг. политика финансовой стабилизации и ускорившихся структурных преобразований в Мексике стимулировала приток в страну прямых и портфельных инвестиций. Ежегодно в экономику Мексики вливалось до 12 млрд долл. прямых инвестиций, а доля Мексики во всей сумме иностранных инвестиций, приходившейся на страны Латинской Америки, превысила 40%. Активизировалась деятельность и фондового рынка. Интенсивный приток финансовых ресурсов из-за рубежа и значительно возросшие доходы от экспорта позволили Мексике к 1997 г. увеличить свои валютные резервы до 17,5 млрд долл.

Развитие внешнеэкономических связей Мексики ориентировано в сторону Североамериканской ассоциации свободной торговли. Доля НАФТА в мексиканском экспорте к 1997 г. повысилась до 87%, а в импорте — до 76%. В то же время внешнеэкономическая стратегия этой страны направлена также на диверсификацию рынков сбыта и поиск новых источников финансирования. Поэтому расширяются связи с соседними латиноамериканскими странами, включая интеграционную группировку МЕРКОСУР. Увеличивается товарооборот с азиатскими странами, в основном Тихоокеанского региона.

Экономические отношения России и Мексики

Долгие годы традиционно торгово-экономические советско-мексиканские связи носили символический характер. Объем внешнеторговых операций, как правило, не превышал нескольких десятков миллионов долларов. Аналогичной была картина и в научно-технической сфере. В 90-е гг. российские предприятия предпринимали попытки проникновения на мексиканский рынок с небольшими партиями энергетического оборудования, авиационной техники (вертолеты), химического оборудования, тракторов, грузовых автомобилей «Урал», некоторых видов руд и рудных концентратов, листового стального проката, сельскохозяйственных удобрений и т.д. Однако проблемы выхода российских товаров на мексиканский рынок, насыщенный прежде всего американскими изделиями, а также японскими и западноевропейскими, связаны с наличием конкурентоспособных видов машинотехнической продукции, современных технологических разработок, патентов и лицензий. Во второй половине 90-х гг. из Мексики в Россию ввозились стальные бесшовные трубы, цинковые руды, кофе, пиво, телефонные аппараты, обувь, одежда и др.

Учитывая, что главное направление современной внешнеэкономической политики Мексики ориентировано на НАФТА, можно полагать, что в настоящее время, да и в обозримом будущем Россия и Мексика вряд ли станут приоритетными партнерами.

Выводы

1. На территорию трех государств — США, Канады и Мексики — приходится 85% площади Северной Америки, богатой природными ресурсами.

2. Главной движущей силой экономики США является научно-технический прогресс. Американские компании занимают первое место в мире по суммарным объемам инвестиций в НИОКР.

3. Канада входит в «семерку» наиболее развитых стран с рыночной экономикой. Традиционно на экономику Канады оказывают влияние два главных фактора — наличие богатых природных ресурсов и соседство с могущественными США.

4. Мексика — развивающаяся страна с неустойчивой экономикой, зависящей от внешнего финансирования. Основным внешним фактором, влияющим на развитие экономики Мексики, является ее участие в НАФТА.

Термины и понятия

Межправительственная российско-американская комиссия по экономическому и технологическому сотрудничеству

Поправка Джексона–Вэника

Макиладорас

Вопросы для самопроверки

1. Какую роль играют США в мировом хозяйстве?
2. Проанализируйте истоки психологии американской нации.
3. Перечислите главные факторы развития экономики США.
4. Раскройте смысл концепции неолиберализма в применении к современному этапу развития экономики США.
5. Назовите причины высокой производительности труда в сельском хозяйстве США.
6. Почему в Канаде два государственных языка?
7. Какие основные направления экономической политики Канады в 90-е гг.?
8. Назовите положительные и отрицательные факторы для экономики Мексики от ее участия в НАФТА.
9. Каковы причины экономического кризиса 1994–1995 гг. в Мексике?

Глава 18. Япония

Япония является третьим по экономической мощи центром в мире. На нее приходится около 7% мирового ВВП. Это объясняется не столько многочисленностью населения (126 млн человек в 1997 г.), сколько высоким уровнем развития. В 1997 г. ВВП на душу населения Японии (по паритету покупательной способности иены к доллару) составил 23 400 долл., и Япония уступала по этому показателю только Швейцарии, США, Люксембургу, Сингапуру и Норвегии.

18.1. Основные черты социально-экономической модели

После переворота 1867–1868 гг. («революция Мэйдзи») Япония за сто лет прошла путь от традиционной феодальной социально-экономической системы до развитой рыночной экономики. Ряд соседей Японии — Южная Корея, Тайвань, Таиланд — использовали во многом уроки японского пути «догоняющего развития».

Социальная структура и трудовые отношения

Для Японии характерен большой социальный слой мелкого предпринимательства. Частные предприятия семейного типа преобладают не только в розничной торговле, общественном питании и других отраслях сферы услуг, но и в обрабатывающей промышленности, строительстве. Так, в обрабатывающей промышленности 74% наемных работников заняты на предприятиях, имеющих до 300 рабочих мест.

Практически без наемного труда обходится сельское хозяйство. В Японии насчитывается 2 млн 600 тыс. крестьянских хозяйств, преимущественно мелких. Средний размер земельных участков — 1,9 га (правда, более половины обрабатываемой земли — поливные участки, дающие два урожая в год). Но только около 17% занимаются исключительно сельским хозяйством. Остальные, пользуясь короткими расстояниями до городов и развитой транспортной сетью, получают большую часть дохода в других отраслях.

Для Японии характерен также высокий уровень занятости. Норма безработицы в течение 70-х гг. держалась на уровне 2–2,8%

экономически активного населения и только в 90-х гг. превысила планку 3%. Знаменитая японская «система пожизненного найма» с оплатой по стажу — это неформальный институт. Она распространена только на крупных предприятиях и охватывает работников самой высокой квалификации — менеджеров, инженеров (не больше 10% всех работающих по найму).

Во многом из-за этого в Японии практически нет рынка труда для высших звеньев управляющих. Карьера менеджера — это пожизненная карьера в одной и той же фирме или ее дочерних компаниях. Представители высшего звена управляющих — это люди, для которых жизненно важны отношения доверия и постоянного партнерства со своими поставщиками, клиентами, банками, что является главной гарантией стабильности фирмы, а вместе с ней и самой карьеры менеджера.

Низкая норма безработицы остальных наемных работников объясняется рядом причин: традициями социального партнерства, характерными для многих азиатских обществ, хорошо поставленным обучением на рабочих местах, отчего работодатели дорожат вложениями в «человеческий капитал»; широким распространением работы по временным контрактам (либо неполный рабочий день) в торговле и сфере услуг.

Особенности организации предпринимательства

Сектор крупных корпораций Японии — это 2,4 тыс. акционерных компаний, котирующих свои акции на фондовых биржах. Между тем общее число акционерных компаний — около 800 тыс. Средние и мелкие предприятия работают без широкой дисперсии собственности и управляются как закрытые акционерные компании и товарищества.

Каждая из крупных корпораций является ядром группы, называемой «кэйрэцу». В японской «кэйрэцу» связующими элементами являются отношения собственности и контракта. Закон запрещает банкам держать более 5% акций, выпущенных нефинансовыми компаниями. Поэтому «кэйрэцу» не являются финансово-промышленными группами под эгидой банков, и последние даже не входят в их состав.

Головная компания «кэйрэцу» сочетает собственную производственную деятельность с финансовым управлением группой (т.е. функциями холдинга) и производственной кооперацией с ее участниками. Особенностью Японии является как широкое распростра-

нение этих групп в сочетании с массой мелких предприятий (в стране насчитывается 3,7 млн индивидуальных и семейных предприятий и 770 тыс. партнерств), так и более тесные, чем в других развитых странах, взаимосвязи крупного и мелкого бизнеса. У 2,4 тыс. компаний, зарегистрированных на Токийской бирже, имеется периферия из 31,5 тыс. дочерних и ассоциированных компаний.

Среди «кэйрэцу» есть примеры как вертикальной интеграции на технологической основе, так и конгломератов. Периферия таких крупнейших корпораций, как машиностроительные «Мицубиси дзюкоге», «Комацу», электротехнические «Хитати», «Тосиба», «Сони», «Мацусита дэнки», автомобильные «Тойота» и «Ниссан», насчитывает по 300–400 компаний. Эта периферия выполняет роль более или менее постоянных поставщиков и исполнителей заказов и дополняется сетью так называемых субподрядчиков, не связанных с головной компанией отношениями собственности. Многие группы имеют развитую периферию за границей и являются японскими ТНК.

Практически все предприятия объединены в отраслевые союзы — бесприбыльные организации с добровольным членством и правом свободного выхода. В Японии насчитывается более ста общенациональных предпринимательских союзов, а с учетом местных организаций мелкого бизнеса — более 20 тыс. Общенациональные союзы предпринимателей образуют Федерацию экономических организаций «Кэйданрэн».

Япония отличается традиционно высоким уровнем сбережений населения (15–18% личного располагаемого дохода), которые существуют главным образом в форме банковских депозитов. Они составляют широкую ресурсную базу банковской системы.

Финансовая структура японских корпораций характеризуется низкой долей собственного капитала компании (менее 30%) и высоким уровнем зависимости от банковских кредитов. В свое время именно банки несли основную нагрузку по финансированию чрезвычайно бурного индустриального развития страны.

Банки

В стране насчитывается девять крупных коммерческих банков, имеющих право открывать отделения по всей территории страны (так называемые городские): «Токио-Мицубиси», «Сакура», «Дайити-Канге», «Санва», «Сумитомо», «Фудзи», «Асахи», «Дайва» и «Токай». Действуют также 129 региональных банков

(имеющих отделения только в своих префектурах), 33 траст-банка, управляющих частными пенсионными и паевыми фондами, и три банка долгосрочного кредита: Промышленный банк, Банк долгосрочного кредита («LTCB») и Японский кредитный банк. Кроме того, есть большая сеть кооперативных банков для сельского хозяйства и мелких кредитных ассоциаций. Государству принадлежат 13 банков: Экспортно-импортный банк, Японский банк развития, Финансовая корпорация для жилищного строительства и несколько специализированных банков для финансирования мелкого предпринимательства.

«Городские» банки, траст-банки и три банка долгосрочного кредита имеют постоянную клиентуру в среде крупнейших корпораций, котирующих свои акции на биржах. Каждый такой банк является «головным» для определенного круга фирм. Понятие «головной банк» промышленной компании неформально и не имеет четкого количественного критерия. В среднем головные банки предоставляют компаниям от 15 до 25% долгосрочных кредитов. Некоторые компании являются постоянными заемщиками двух и более банков, каждый из которых выполняет функцию головного.

Как правило, представитель головного банка входит в совет директоров своего постоянного клиента и имеет достаточный доступ к внутренней документации фирмы, ведет основные расчетные счета этого клиента и получает ежедневную информацию о его текущей деятельности. Головной банк, беря клиента на постоянное обслуживание, проводит глубокую ревизию его финансовой деятельности и становится главным «диагностом» компании и неформальным гарантом ее кредитоспособности для других банков. Банк заинтересован не в максимизации прибыли и курса акций компании (это забота акционеров), а в стабильности ее дохода и отсутствии угрозы банкротства. Известны случаи, когда головные банки группы «спасают» своих клиентов, идут на смягчение условий кредита и проводят санацию компаний-заемщиков, не доводя дело до банкротства.

Подобный институт банковского мониторинга компаний-заемщиков сформировался в период высоких темпов экономического роста (см. ниже), когда на денежном рынке длительное время была нехватка ресурсов и условия «рынка продавца» давали банкам возможность выбирать лучших клиентов. В настоящее время напряженность на денежном рынке спала, и банки стали конкурировать в поисках заемщиков. Так, городские банки все больше работают с мелкой клиентурой, отбивая ее у местных банков.

Государственный сектор в экономике

Центральному правительству принадлежат всего пять казенных (унитарных) предприятий (в том числе Монетный двор и государственное лесное хозяйство), 13 банков, сеть высших учебных заведений и паевое участие в 73 организациях, преимущественно некоммерческих. К их числу принадлежат занятые фундаментальными научными исследованиями институты и лаборатории, центр научно-технической информации, Японский фонд культурного обмена, а также предприятия, оказывающие помощь в разработке лесных ресурсов, разведке нефтяных месторождений, развитии сельского хозяйства. Есть, наконец, группа предприятий, которые специализируются на строительстве и содержании автомобильных дорог, мостов, дамб, уникальных инженерных сооружений (многопролетный мост через Внутреннее море, соединяющий острова Хонсю и Сикоку).

Ряд крупных государственных предприятий был приватизирован во второй половине 80-х гг., в том числе Корпорация государственных железных дорог, национальная телефонно-телеграфная система, табачная и алкогольная монополии, авиалинии «JAL» и др.

На местном уровне государству принадлежат водопровод и канализация, предприятия по сбору и утилизации мусора, городской транспорт, школы, больницы и пр., а также несколько тысяч акционерных и паевых компаний, занятых строительством и эксплуатацией муниципального жилья, платных автомобильных дорог, портовых сооружений, крытых рынков и т.д.

Таким образом, в Японии, как и в Соединенных Штатах, государственный сектор невелик. В отличие от стран Западной Европы, он действует не в промышленности, а в отраслях инфраструктуры. Япония — страна с сильной государственной экономической политикой, осуществляемой без прямого участия государства в хозяйственной деятельности; в ее арсенале налогово-бюджетные и денежно-кредитные рычаги, таможенно-тарифное регулирование внешней торговли, поддержание конкуренции на рынках и регламентация деятельности естественных монополистов.

Среднесрочные планы-прогнозы экономического развития в период высоких темпов роста содержали количественные параметры, которые крупные корпорации использовали для своих программ капиталовложений. В открытой экономике такие индикаторы корпорациям уже не нужны. Каждый новый кабинет министров публикует свой план-прогноз, но это не более чем декларация о намерениях и официальный ритуал.

Государственный бюджет и налоговая система

Япония — страна со сравнительно «маленьким» правительством. Расходы по ее консолидированному государственному бюджету составляют 26–27% ВВП. Эффективная налоговая ставка (сумма поступлений общенациональных и местных налогов) — 22–23% ВВП.

Основой доходной части центрального бюджета являются прямые налоги. Налоги на доходы граждан, наследство и дарение дают 42% всей суммы налоговых поступлений, налоги на прибыли предприятий — 26% (1995–1997 гг.). Ставки налога на прибыль невысоки и дифференцированы по размерам предприятий в пределах 26,42–33,48%. Единственный крупный косвенный налог на потребительские товары и услуги взимается по ставке всего 5% розничной цены.

Особенностью расходной части бюджета Японии является очень низкий уровень финансирования национальной обороны (около 6% всей суммы расходов, или менее 1% ВВП). К крупнейшим статьям расходов относятся социальное страхование и пенсии (18–20%), трансферты региональным администрациям — префектурам (16–18%), а также государственные инвестиции в инфраструктуру. Для финансирования последних используются не только текущие налоговые сборы, но и средства государственной системы сберегательных касс при почтовых отделениях. В этих кассах хранится более 20% личных сбережений японцев.

В настоящее время самой крупной расходной статьей бюджета центрального правительства является обслуживание государственного долга. В 90-х гг. страна переживает третий за послевоенный период бюджетный кризис (первые два были соответственно в 1946–1949 и 1977–1980 гг.). Как и во многих других странах, бюджетные инвестиции являются средством стимулирования конъюнктуры. В конце 70-х гг. текущий дефицит бюджета, покрываемый выпуском государственных облигаций, доходил до 34,7% расходной части бюджета. Продажа государственных предприятий помогла к началу 90-х гг. отказаться от государственных заимствований, но ненадолго. В 1996/97 финансовом году дефицит бюджета, покрываемый выпуском государственных облига-

ций, дошел до опасного уровня — 28%, что составляет 4,2% ВВП страны.

Банк Японии, являющийся эмиссионным центром страны, регулирует денежную массу в обращении и кредитную экспансию банков. Пока корпоративный сектор находился в сильной зависимости от банковского финансирования, Банк Японии устанавливал административные лимиты рефинансирования городских банков путем дисконтирования коммерческих векселей. Через ставку дисконта Банк Японии управлял всей системой ставок денежного рынка. В настоящее время ставки денежного рынка формируются свободно, а главной функцией Банка Японии является определение размеров денежной массы и эмиссия банкнот.

18.2. Современные тенденции социально-экономического развития

Темпы экономического роста послевоенной Японии, достигнув наивысшего значения в 50-х гг. (среднегодовой прирост ВВП составлял 14,9%), показали долговременный понижающийся тренд: в 60-х гг. — 11,3%; 70-х — 4,5%; 80-х — 3,8%; 90-х — 1,8% (оценка). За понижающимися темпами роста стоит смена этапов экономического развития страны. Можно выделить следующие этапы: реформы первых послевоенных лет (1946–1952 гг.), период высоких темпов (1955–1973 гг.), период адаптации к росту цен на ресурсы сырья и топлива и интернационализации экономики (1974–1989 гг.) и структурный кризис 90-х гг.

Послевоенные экономические реформы

После поражения Японии во Второй мировой войне американская оккупационная администрация провела в стране серию глубоких институциональных реформ. Как и в Западной Германии, здесь прошла либерализация цен, был стабилизирован бюджет и введен фиксированный валютный курс. Проведенные в Японии институциональные реформы были более масштабными и глубокими, чем в Западной Германии. Оккупационные власти осуществили программу демонополизации экономики, которая состояла из роспуска довоенных концернов во главе с семейными холдингами («дзайбацу»), широкой распродажи их акций, дробления крупнейших промышленных компаний и принятия антимонопольного закона. Цель этой программы состояла в том, чтобы ликвидировать чрезмерную концентрацию экономической мощи и усилить рыночную конкуренцию.

Далее, была проведена аграрная реформа с ликвидацией крупных владений и массовой перепродажей земли, что привело к созданию мелких независимых фермерских хозяйств. Оккупационные власти также перестроили систему государственных предприятий и предприняли финансовое оздоровление частных корпораций и банков. Они провели налоговую реформу, которая обеспечила предприятиям внутренние источники накопления.

Без всех этих реформ «экономическое чудо» Японии не могло бы состояться.

Период высоких темпов роста

Это был период, когда Япония преодолевала свое техническое отставание от наиболее развитых стран и осваивала технологии массовой переработки сырьевых и топливных ресурсов и массового стандартизированного выпуска готовых изделий. В 50-х гг. были реконструированы предприятия черной металлургии, угольные шахты и электростанции и заново построен разрушенный во время войны торговый флот. В 60-х гг. на базе конверсии военных предприятий и нового промышленного строительства были созданы производство электробытовых приборов и радиоприемников, автомобильная промышленность. Также были созданы отрасли послевоенного поколения: нефтехимия, производство синтетических волокон и смол, электроника. В это же время были закрыты почти все угольные шахты, не выдержавшие конкуренции дешевой импортной нефти, которая стала топливной базой энергетического хозяйства.

Главным направлением в перестройке отраслевой структуры было создание на новой технической основе практически универсального набора отраслей обрабатывающей промышленности. Это направление было продиктовано сочетанием следующих факторов: дешевая, хорошо обученная и обильная рабочая сила; отсутствие собственного сырья и топлива; доступность новых технологий; достаточные внутренние источники накопления и механизмы финансирования капиталовложений.

Бюджет страны сводился с профицитом, и до 1968 г. Япония не прибегала к внутренним заимствованиям. У страны не было сколько-нибудь значительной внешней задолженности и, кроме нескольких целевых займов Всемирного банка, она не пользовалась крупными внешними кредитами. Доступ иностранным ин-

весторам на внутренний рынок был ограничен при валютном контроле над всеми внешними связями (см. ниже). Запас прочности денежной системы позволял Банку Японии поощрять кредитную экспансию банков путем рефинансирования, удерживая ставки по ссудам ниже равновесного уровня. Капиталовложения предприятий финансировались главным образом банками.

Послевоенный «бум» деторождения дал стране прирост численности населения за 1955–1970 гг. с 90 до 104 млн человек. Индустриализация вызвала массовый отток рабочей силы из сельского хозяйства. Численность занятых в несельскохозяйственных отраслях увеличилась с 17 до 36 млн человек, т.е. более чем удвоилась. Этот процесс сопровождался беспрецедентно быстрым ростом доходов наемных работников (в среднем на 10% в год) и массовым созданием новых мелких предприятий (их число выросло в полтора раза). Период высоких темпов создал в Японии современный средний класс.

На макроэкономическом уровне главной составной частью совокупного спроса были личные потребительские расходы населения, обеспечившие около 60% прироста валового продукта. На экономический рост затрачивалось около 30% ВВП, в том числе 18–20% приходилось на инвестиции в оборудование и производственное строительство. Пока Япония не построила на основе технического обновления конкурентоспособные экспортные отрасли, главным ограничителем роста было состояние внешних расчетов. При фиксированном курсе иены, который существовал в 1949–1971 гг. в рамках Бреттон-Вудской валютной системы, на высших точках промышленного подъема вырастал объем импорта, а не цены импортных товаров, как это было бы в случае свободного курса иены, и баланс по торговле, и платежный баланс по текущим статьям сводились с дефицитом.

Для данного периода было характерно активное вмешательство государства в распределение ресурсов между отраслями и в организацию отраслей с целью формирования определенной структуры промышленности, т.е. осуществлялась промышленная политика. Ее важнейшим инструментом была система валютных квот на оплату необходимого импорта, что означало практически карточное распределение валютных ресурсов и разрешение доступа для иностранных инвесторов только на индивидуальной основе. Тем самым сводилась к минимуму иностранная конкуренция на внутреннем рынке. Протекционизм был главной составляющей тогдашней промышленной политики.

Другими составляющими были налоговые льготы приоритетным отраслям, а также ограничение доступа новых конкурентов на рынки и регламентация специализации предприятий в ряде отраслей (в нефтепереработке, нефтехимии, банковской деятельности и страховании). Специфический японский метод помощи приоритетным отраслям, не применявшийся ни в одной другой стране, состоял в предоставлении отраслевым союзам предпринимателей права на создание подконтрольных правительству картелей на время циклических спадов. Компаниям разрешалось фиксировать цены и ограничивать выпуск продукции до того момента, как на внутреннем рынке страны возникал достаточный спрос. Эта мера применялась также для поддержки новых отраслей на стадии становления. В тех случаях, когда отраслям была необходима массовая смена технологий, разрешались картели для координации свертывания неперспективных производств. Промышленная политика опиралась на групповое поведение предприятий в отрасли (союзе предпринимателей) и не давала предприятиям индивидуальных льгот.

К концу 60-х гг. в Японии был создан промышленный потенциал для конкурентоспособного экспорта. По мере того как продукция обновленной промышленности выходила на международные рынки, внутренний рынок открывался для конкуренции иностранных товаров. В середине 60-х гг. исчезли периодические дефициты торгового баланса. К началу 70-х гг. был отменен валютно-лицензионный контроль над импортом, сняты ограничения для притока иностранного капитала, а затем и ограничения экспорта японского капитала за границу. Фиксированный курс иены, установленный еще в 1949 г. на уровне 360 иен за доллар США, оказался сильно заниженным. В конце 1971 г. Япония ввела плавающий курс в рамках узкого коридора, а с февраля 1973 г. перешла к свободному плавающему курсу.

Период структурной адаптации и интернационализации

В 70-х гг. два мировых нефтяных кризиса вызвали в Японии острые вспышки инфляции и резкое замедление темпов роста. В 1973–1974 гг. импортные цены выросли в 2,1 раза, в 1979–1980 гг. — на 86%.

К тому же в 70-х гг. были исчерпаны резервы экстенсивного роста путем привлечения новых ресурсов рабочей силы и обновления товарной номенклатуры промышленной продукции. Эко-

логические трудности в конечном счете привели к удорожанию капитального строительства. Поднялся уровень заработной платы, дороже стало оборудование новых рабочих мест. В результате экономика вступила на путь сбережения ресурсов и капиталоемкого роста. Хотя темп роста снизился более чем наполовину, норма накопления осталась очень высокой (около 30% ВВП).

Промышленность Японии начала все больше ориентироваться на наукоемкие отрасли. Ее лидерами стали электронное машиностроение и производство современных средств связи. Для форсирования их развития была осуществлена серия государственных программ финансовой и организационной поддержки научно-исследовательских работ, выполнявшихся крупнейшими фирмами в области высоких технологий.

По «структурно депрессивным» отраслям в 1978–1988 гг. были выполнены две пятилетние программы, которые помогли частично свернуть те отрасли, где положение предприятий было наиболее тяжелым: выплавка алюминия и мартеновской стали, производство химических удобрений и волокон на нефтяной основе, судостроение, текстильная и швейная промышленность. Это были последние программы промышленной политики, ибо потребность промышленности в государственном патернализме ушла в прошлое. Внутреннее производство продукции, потерявшей конкурентоспособность, стало замещаться импортом. Все более серьезным источником снабжения промышленности становятся зарубежные филиалы и совместные предприятия японских корпораций.

В итоге японская экономика еще глубже интегрируется в мировое хозяйство. Либерализация внешнеэкономических связей была сильно растянута во времени и дала японским промышленникам возможность, при сильной внутренней конкуренции, основательно подготовиться к конкуренции на международных рынках. Но в мире сформировалось негативное представление о Японии как о стране, закрытой для внешней конкуренции. Хотя формальные ограничения были сняты, традиционная практика долгосрочных связей в мире бизнеса и партнерские отношения между правительством и деловыми кругами все больше стали восприниматься как признаки протекционистской защиты. В середине 80-х гг. огромное положительное сальдо в торговле с США и странами Европы стало источником острых конфликтов и ключевым вопросом межгосударственных экономических отношений для Японии.

В 1986 г. правительство Японии признало, что положительное сальдо торгового баланса есть результат структурной диспропорции экономики, слишком сильно ориентированной на экспорт. Были введены льготы для импортеров, чтобы выровнять торговый баланс и переориентировать промышленность на внутренний рынок и сделать именно внутренний спрос опорой экономического роста. Но ревальвация иены (а ее курс к доллару поднялся с 200 в 1985 г. до 125 в 1991 г.), несколько притормозив рост товарного экспорта, ускорила вывоз капитала. Зарубежные активы Японии более чем удвоились, резко выросли прямые инвестиции японских компаний. Япония стала экспортировать не только и не столько товары, сколько рабочие места.

Структурный кризис 90-х гг.

От продолжительного экспортного бума японские банки получали огромный приток ликвидных средств, который вкладывался не столько в производственные мощности промышленных предприятий, сколько в спекулятивные сделки с акциями и недвижимостью. Гипертрофированный рост курсов акций и земельных участков, покупавшихся для последующей перепродажи, получил в прессе и обществе название «экономика мыльного пузыря». Когда в 1990 г. «пузырь» лопнул, рыночная цена акций и земельных участков начала падать. По мере их падения обнаруживались и накапливались долги банкам со стороны корпораций, вкладывавших свободные средства в эти активы. Министерство финансов, которому правительством была поручена инспекция банков, не могло отказаться от привычного патернализма и поощряло сокрытие банками информации о состоянии их кредитных портфелей. Только в 1995 г. впервые за весь послевоенный период начались банкротства банков, которые в Японии всегда казались «непотопляемыми».

Кризис японской финансовой системы оказывает угнетающее влияние на развитие реального сектора японской экономики. После того как лопнул «пузырь», пошли вниз капиталовложения: их доля в ВВП снизилась с 20% до 15–16%, так как предприятия потеряли часть ресурсов для финансирования капиталовложений и обесценилось имущество, которое обеспечивает банковские кредиты в качестве залога.

В то же время решить задачу переключения экономического роста на внутренний спрос пока не удалось. Сейчас предприятия и капиталы свободно выбирают страны, где им действовать, и,

если экономика страны перестает соответствовать их требованиям, они уходят, экономика «опустошается». Недостаток спроса на внутреннем рынке как был, так и остался структурной слабостью Японии, в связи с чем кризис 90-х гг. можно назвать структурным. Японское правительство считает ключом к решению этой задачи снятие лишних ограничений, затрудняющих доступ на рынки новым конкурентам, как своим, так и иностранным, т.е. дерегулирование. В числе приоритетных мер — упрощение регламентации работы банков и биржи, облегчение правил покупки жилья и земли, отмена лицензирования доступа банков на валютные рынки и многое другое.

В 90-х гг. Япония сохранила положительное сальдо по торговым платежам и доходам от зарубежных вложений и оно не компенсируется оттоком капитала. Финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии сказался на японской экономике не столько прямо (на этот регион приходится всего около 11% внешнеторгового оборота Японии), сколько косвенно, через ухудшение условий деятельности для филиалов японских компаний. Именно в этот регион перемещены трудоемкие производственные операции многих японских предприятий. Из-за прекращения поставок местных материалов терпят убытки крупные торговые корпорации Японии, ведущие в странах Юго-Восточной Азии строительные проекты. Местные филиалы не возвращают кредиты японским банкам, усугубляя проблему безнадежных долгов.

В конце 1998 г. общая сумма проблемных и безнадежных долгов банкам оценивалась в астрономическую сумму — 70–80 трлн иен (504–576 млрд долл.), или 20% ВВП. Для стимулирования конъюнктуры и списания безнадежных долгов через бюджет и из средств Банка Японии в экономику направлены огромные финансовые ресурсы — общим объемом 84 трлн иен, или 684 млрд долл. Эти «вливания» только углубляют кризис государственного бюджета.

Для оздоровления банковской сферы, без чего Япония не сможет рассчитывать на выход из кризиса, нужны банкротства наиболее слабых банков и введение жесткого контроля за реструктурированием финансовых учреждений. Надзор за банками поручен новому Агентству финансового надзора. В конце 1998 г. Агентство ввело кризисное государственное управление сроком на один год в двух банках долгосрочного кредита — «LTCB» и Японском кредитном банке.

18.3. Внешнеэкономические связи Японии

Внешняя торговля

В обороте мировой торговли на долю Японии приходится 7,3% (1997 г.). Ей принадлежит 12,8% мировых золотовалютных резервов.

О степени вовлеченности страны в мировую торговлю принято судить по экспортным и импортным квотам ее экономики. Экспортная квота Японии составляет 10,5% ВВП, а доля импорта во внутреннем конечном потреблении — 10,4%. Эти значения более чем вдвое ниже соответствующих показателей для всех крупных стран Западной Европы и близки к внешнеторговой квоте Соединенных Штатов Америки. Более подробное представление о характере участия Японии в мировой торговле дает товарный состав ее экспорта и импорта (табл. 18.1).

Как видно из приведенных данных, в экспорте снижается значение промышленных полуфабрикатов (это главным образом стальной прокат и химические продукты). Бытовая электротехника и электроника, легковые автомобили больше не определяют лицо японской внешней торговли: их место заняло производственное оборудование. По данным межотраслевого баланса (1995 г.), на внешний рынок уходит 23,5% продукции японского машиностроения.

Снижение доли импорта сырья и топлива связано с тем, что Япония все меньше нуждается в необработанном сырье: на единицу ВВП в 1996 г. затрачивалось на 38% меньше сырой нефти и вдвое меньше железной руды, чем в 1980 г. Япония увеличила импорт продовольствия (уровень самообеспеченности страны продовольствием сейчас составляет менее 50%), а также готовых изделий, конкурирующих с ее собственной продукцией. Но масштабы конкурирующего импорта еще небольшие. Так, по данным того же межотраслевого баланса, импорт обеспечивает около 6% потребности страны в продукции машиностроения.

Главным торговым партнером Японии в настоящее время являются Соединенные Штаты Америки (табл. 18.2). В прошлом крупными партнерами по импорту были нефтедобывающие страны Персидского залива, но их доля в импорте упала с 19,6% в 1980 г. до 6,4% в 1996 г. Вырос совокупный вес растущих рынков Азии — Южной Кореи, Тайваня, Малайзии, Таиланда. В этом регионе сосредотачиваются кооперационные связи японских ТНК. Поднялось также значение рынков стран с переходной экономикой.

Движение капитала

Япония сводит баланс движения капиталов с постоянным отрицательным сальдо, компенсирующим положительный баланс по торговле. Огромный отток капитала (в десятки раз больший, чем приток) идет в форме вложений в краткосрочные ценные бумаги на рынках США, Европы и Азии, а также в облигации американского казначейства, крупнейшим кредитором которого является Япония.

Баланс движения долгосрочных инвестиций и накопленных активов и пассивов также отрицательный. По данным ЮНКТАД, объем японских прямых вложений за границей на конец 1997 г. составил 285 млрд долл., в то время как сумма прямых иностранных вложений в Японии — всего 33 млрд долл. Эта диспропорция нередко расценивается как свидетельство недостаточной открытости страны.

Таблица 18.1. **Товарный состав внешней торговли Японии, % к итогу**

Статьи	1980 г.	1990 г.	1997 г.
Экспорт			
Продовольствие	1,2	0,5	0,5
Промышленные полуфабрикаты	28,6	17,6	18,4
Производственное оборудование	40,0	54,0	59,8
Потребительские товары кратковременного пользования	1,1	0,9	0,8
Потребительские товары длительного пользования	28,5	25,2	17,7
Прочие	1,7	1,8	2,8
Импорт			
Продовольствие	11,5	13,8	13,7
Промышленное сырье, топливо, полуфабрикаты	77,1	54,3	43,3
Производственное оборудование	6,5	14,0	24,0
Потребительские товары кратковременного пользования	1,9	6,0	8,1
Потребительские товары длительного пользования	1,7	8,8	8,6
Прочие	1,3	3,1	2,3

Источник: Кэйдзай токэй нэнкан. 1998. С. 290–293.

Таблица 18.2. **Географическое распределение внешней торговли Японии, % к итогу**

Страны	1980 г.	1990 г.	1997 г.
Экспорт			
Промышленно развитые страны	47,8	59,5	46,1
Из них:			
США	24,2	31,5	27,8
страны Западной Европы	17,2	23,3	16,4
Австралия	2,6	2,4	1,9
Развивающиеся страны, всего	45,8	37,0	44,8
В том числе:			
Азия	34,2	31,9	39,2
Африка	4,8	1,5	0,6
Латинская Америка	6,8	3,6	5,0
Страны с социалистической / переходной экономикой*	6,4	3,5	9,1
Из них:			
Китай	3,9	2,1	5,2
Россия**	2,1	0,9	0,2
Импорт			
Промышленно развитые страны	35,0	51,1	45,7
Из них:			
США	17,4	22,4	22,3
страны Западной Европы	7,4	18,3	14,7
Австралия	5,0	5,3	4,3
Развивающиеся страны	59,9	41,9	39,1
В том числе:			
Азия	54,0	36,7	35,3
Африка	1,9	0,9	0,6
Латинская Америка	4,0	4,3	3,2
Страны с социалистической / переходной экономикой	5,1	7,2	15,2
Китай	3,0	5,1	12,4
Россия	1,3	1,4	1,2

* В 1980 г. и 1990 г. — все страны социалистической системы; в 1997 г. — СНГ, страны Центральной и Восточной Европы, Китай, Вьетнам, Монголия.

** В 1980 г. и 1990 г. — СССР.

Источник: Кэйдзай токэй нэнкан. 1998. С. 295–297.

Более 40% прямых инвестиций за рубежом вложено в Соединенных Штатах в филиалы торговых компаний и банков, в сборочные заводы японских автомобильных и электротехнических компаний, около 18% — в странах Азии. Зарубежные инвестиции Японии удвоились за последние шесть лет.

Участие в международной интеграции

Еще в 60-х гг. процесс европейской интеграции и успешная индустриализация поставили Японию в положение третьего, после США и Западной Европы, центра экономической мощи.

Характер связей Японии с ее ближайшим окружением нередко называют азиатско-тихоокеанской интеграцией. Но это определение неточно. Можно говорить о Японии как о мощном центре притяжения для азиатских стран, как об источнике технологий и капиталов, как о модели развития. Япония стала крупнейшим рынком для наиболее динамичных стран Азии. Фактически это устойчивый неформальный торговый блок. Однако, ограждая свою валюту от рисков, Япония не превратила иену в ключевую валюту для региональных расчетов, которые идут главным образом в долларах США.

Здесь нет европейского переплетения капиталов: из Японии идет односторонний поток капиталов в регион. Миграция рабочей силы — односторонняя в обратном направлении: «гастарбайтеры» едут в Японию, несмотря на ограничения (Япония не предоставляет иностранцам ни статуса беженца, ни гражданства). Для переплетения капиталов и свободного передвижения рабочей силы, на котором строится европейская интеграция, здесь пока нет условий.

Экономические отношения с Россией

Торговля с Советским Союзом никогда не имела существенного значения для японской экономики. Заинтересованность в ней снизилась в 80-х гг., когда потребность Японии в первичном сырье и энергоносителях резко сократилась. После ввода советских войск в Афганистан Япония присоединилась к экономическим санкциям стран Запада против СССР, и это приостановило советско-японские проекты освоения Сибири и Дальнего Востока.

Сразу после распада СССР оборот торговли России с Японией упал на 36%. Сказалось прекращение централизованного импорта, потеря валютных резервов и появление множества новых субъ-

ектов экономической деятельности. Начиная с 1993 г. объем торговли восстанавливается, хотя ее характер — обмен российского сырья на японскую промышленную продукцию — не изменился. В японском экспорте в Россию более 2/3 составляют машины и оборудование производственного назначения, а в составе импорта из России более 1/2 приходится на металлургическое сырье (главным образом, цветные металлы), драгоценные металлы и лес, добываемый на российском Дальнем Востоке, где в 80-х гг. с японской помощью были построены специализированные порты.

Торговля с Россией понесла очень большой ущерб из-за прекращения транзитных контейнерных перевозок через Транссибирскую магистраль. В настоящее время российский импорт из Японии поддерживается программами экономического содействия. Именно в результате осуществления этих программ Япония имеет отрицательный баланс торговли с Россией.

В России выполняется ряд инвестиционных проектов под финансирование японского правительства. Самые крупные — сахалинские нефтегазовые проекты, Южно-Якутский угольный проект, реконструкция радиорелейной линии Москва–Хабаровск. Торгово-экономические связи между Россией и Японией все больше концентрируются на российском Дальнем Востоке.

Выводы

1. Социально-экономический уклад страны в целом типичен для развитых стран, но до сих пор сохраняет ряд специфических черт. Их можно увидеть в структуре занятости, организации деловых предприятий, традициях трудовых отношений и деловой практики, сфере кредитных отношений, характере государственного регулирования экономики. Самой заметной особенностью хозяйственного уклада Японии являются долговременные контракты и постоянное партнерство.

2. На преодоление отставания от стран Запада у Японии ушло более двух десятилетий. От закрытости экономики Япония перешла к либерализации, а затем и к интернационализации. Экономика стала более открытой для международной конкуренции, и старые формы государственного патернализма (промышленная политика и индикативное планирование) ушли в прошлое.

3. Япония все дальше уходит от участия в международном разделении труда «по вертикали» к обмену готовыми промышленными изделиями. Ведущим торговым партнером страны остаются США, однако роль связей с ближайшими соседями в Азии возрастает. В то же время характер этих связей, несмотря на их большой объем и устойчивость, не позволяет говорить о процессе настоящей региональной интеграции.

Термины и понятия

Кэйрэцу
Дзайбацу
Промышленная политика

Вопросы для самопроверки

1. Назовите национальные особенности рынка труда в Японии.
2. В чем состоят функции «головного банка» промышленной компании?
3. Каковы особенности бюджетной системы Японии?
4. Какие крупные задачи были решены в период высоких темпов роста с помощью промышленной политики?
5. Какие причины вызвали замедление темпов экономического роста в 70–80-х гг.?
6. Расскажите об особенностях товарной структуры и географии внешней торговли Японии.
7. Чем отличается совокупность связей Японии с ближайшими странами Азии от европейской интеграции?
8. Какие сдвиги произошли в торговле между Японией и Россией в последнее десятилетие?

Глава 19. Развивающиеся страны

Понятие «развивающиеся страны» стало использоваться только в последние десятилетия. Ранее эти страны называли «экономически отставшими», «освободившимися», «слаборазвитыми». С 50-х гг. распространен термин «третий мир», отражавший реалии послевоенного блокового мира. В 80–90-е гг. стал использоваться еще один обобщающий термин, признавший наличие в мировом хозяйстве групп стран с качественно различными уровнями социально-экономического развития: «Север» — индустриальные страны и «Юг» — существенно отставшие страны, и близкий к нему — «Запад — Восток». Наконец, для обозначения этих двух групп применяется также термин «Центр — Периферия», предполагающий, что основные импульсы развития в мировом хозяйстве исходят от Центра и от него передаются Периферии. Но наиболее широко принято нейтральное обозначение — «развивающиеся страны».

19.1. Общность и различия развивающихся стран

Развивающимся странам, как отдельной группе государств в мировом хозяйстве, присуща глубокая социально-экономическая отсталость. Но по мере их развития происходит постепенное расслоение, усиливается процесс их дифференциации, идет формирование подгрупп со своими особенностями, а также изменяются позиции в международном разделении труда (как этих подгрупп, так и развивающихся стран в целом).

Развивающиеся страны как целостность

Несмотря на существенные различия, развивающиеся страны сохраняют качественные особенности, позволяющие рассматривать их как относительно устойчивую группу с определенными сходными признаками. Им присущи такие черты, как многоукладная экономика с различными формами собственности, в том числе архаичными (племенные, общинные), влияние традиционных институтов в обществе, высокие темпы роста населения, специализация в международном разделении труда преимущественно на производстве сырья, сильная зависимость от притока ино-

странного капитала. Все это объективно обусловливает сложное взаимодействие качественно различных форм производства и распределения, затрудняя модернизацию экономики.

Хозяйственные структуры большинства развивающихся стран не унифицированы, производительные силы разнородны, что сдерживает повышение темпов роста. Вместе с тем третий мир, как особое социально-экономическое образование, развиваясь в том числе под воздействием мирового хозяйства (интеграционные, научно-технические, информационные импульсы, демонстрационный эффект), трансформируется, становится более неоднородным. Общность и одновременно многообразие развивающихся стран осложняет попытки их классификации. Сама эта общность подвижна и в ходе экономического роста претерпевает существенные изменения. Так, группу развивающихся стран в последнее десятилетие покинули четыре «азиатских дракона» (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея), и этот шаг готовы повторить еще несколько стран третьего мира.

Дифференциация развивающихся стран

Одной из устойчивых подгрупп, добившихся заметных успехов в экономическом развитии, стали развивающиеся страны — нефтеэкспортеры. Привлекая иностранные инженерные и научные кадры, квалифицированных рабочих, ввозя современное оборудование, они сумели модернизировать структуру экономики, поднять уровень жизни и образования населения. Ныне поставщики сырья, даже прежде дефицитных энергоносителей, не могут рассчитывать (если не предполагать особых всемирных катаклизмов) на значительный рост их цен из-за увеличившегося предложения. На мировом рынке сумели закрепиться, используя качественно новые технологии добычи, развитые государства — экспортеры нефти (например, Англия, Норвегия), ослабив тем самым некогда монопольные позиции нефтеэкспортеров из числа стран третьего мира. Кроме того, постепенно растет использование альтернативных источников энергии. Обозначилась качественно новая черта в становлении национальных экономик с опорой на экспорт сырья: зависимость от научно-технического прогресса в мировом хозяйстве, который сокращает спрос на сырье и резко ограничивает валютные поступления стран-экспортеров, необходимые для модернизации экономики.

Растет численность подгруппы новых индустриальных стран (НИС), так как их стратегия с опорой на экспорт готовой продукции реализуется в возрастающем числе государств. Успехи первых НИС способствовали распространению принципа развития, получившего название «каскад», тем более что к первым НИС географически близки многие страны второй волны, преимущественно из числа членов АСЕАН. Этот принцип означает, что по мере роста национальных производств в первых НИС, удорожания в этих странах рабочей силы их трудоемкие производства перемещаются главным образом в материало- и энергоемкие отрасли с технологиями среднего уровня следующих НИС, где резервы дешевого труда не исчерпаны. За последнюю четверть века доля обрабатывающей промышленности в ВВП стран — членов АСЕАН увеличилась с 15 до 27%, а доля экспорта готовой продукции во всем их экспорте — с 14% в 1975 г. до 66% в 1996 г. Такое изменение номенклатуры экспорта, отражающее качественные сдвиги в национальном производстве, называют «принципом лестницы»; следующей ступенью в этих странах становится освоение капитало- и частично наукоемких товаров на экспорт.

До середины 80-х гг. в группе НИС были в основном малые и средние страны. Структура этой группы и ее вес в мировом хозяйстве изменяются по мере того, как крупные развивающиеся страны, в том числе Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Пакистан, проводят активную политику промышленного экспорта.

Противоположные процессы происходят в группе наименее развитых стран (НРС), насчитывающей ныне 48 государств с населением свыше 500 млн человек, располагающихся во всех регионах развивающегося мира, но преимущественно в Тропической Африке. Для этой подгруппы типичны самые низкие показатели душевого дохода среди стран третьего мира, незначительная (до 10–13%) доля промышленности в ВВП, отсталые, в том числе архаичные, формы землепользования. Последнее привело к хронической нехватке продовольствия в большинстве стран подгруппы, необходимости его постоянного импорта. Социальные показатели (здравоохранение, образование) — также самые низкие среди развивающихся стран.

Наименее развитые страны связаны с мировым хозяйством экспортом традиционной продукции, в основном тропического земледелия и руд, но постоянно падающие цены сокращают возможности финансирования их роста. В то же время объемы внешней торговли НРС Африки, ориентированной преимущественно на ЕС, сократились в 1970–1998 гг. почти наполовину под давлением конкуренции однотипного экспорта из других развиваю-

щихся стран. Попытки компенсировать падение цен наращиванием вывоза ведут к «разрушающему росту», усилению моноспециализации и еще большей зависимости от конъюнктуры мирового рынка. Отчасти из-за этого в 80-е гг. здесь произошло падение дохода на душу населения.

Низкая интегрированность в мировое хозяйство как следствие неразвитости внутренних экономических структур приводит к примитивизации хозяйства стран этой подгруппы, росту натуральных форм обмена, препятствует формированию рыночных механизмов. Так, в результате длительного спада состояние НРС Африки определяется как «маргинализация», т.е. большинство из них остается в стороне от мирового экономического развития. Вместе с тем пример нескольких стран региона (Лесото, Зимбабве, Камерун), сумевших привлечь иностранные частные инвестиции, свидетельствует о возможности развить производство в трудоемких отраслях и увеличить на этой основе, например, экспорт готовой одежды и тканей.

Опыт развивающихся стран свидетельствует, что темпы и динамика дифференциации нарастают. Одновременно глобализация усиливает конкуренцию в мировом хозяйстве, и находить свои ниши «опоздавшим» развивающимся странам становится все труднее.

19.2. Стратегия социально-экономического развития

Перед развивающимися странами стоят прежде всего проблемы укрепления и роста экономики, преодоления отсталости, повышения жизненного уровня населения и изменения позиций в мировом хозяйстве.

Модели индустриализации

Решение этих проблем национальные правительства связывали с проведением индустриализации, которую они рассматривали как комплексный процесс, позволяющий осуществить структурные сдвиги в экономике, техническое перевооружение производства и модернизацию экспорта путем приоритетного развития промышленности. Широкое распространение получили идеи «догоняющего развития», основанные на том, что молодым государствам Азии, Африки и Латинской Америки предстоит в общих чертах повторить путь ныне развитых стран.

Политика индустриализации формировалась в развивающихся странах с учетом уровня развития, наделенности ресурсами каждой из них. Но за этой спецификой прослеживаются две модели, в той или иной степени типичные для подавляющего большинства этих стран.

В силу объективных условий на первых этапах чаще всего реализовывалась модель импортозамещающей индустриализации, т.е. развития местной обрабатывающей промышленности под защитой высоких тарифов (протекционизм) для удовлетворения внутреннего спроса, сокращения импорта, особенно потребительских товаров. Эта модель позволяла за счет освоения внутреннего рынка укрепить национальное предпринимательство, защитить молодую промышленность. На ее основе в 60-е гг. среднегодовые темпы роста промышленности в развивающихся странах превысили 6%.

В то же время выявились существенные просчеты политики замещения импорта, основными из которых были низкий платежеспособный спрос внутреннего рынка, хроническая недогрузка (до 50%) промышленных мощностей, рост импорта новой техники и соответственно давление на валютные резервы, низкая конкурентоспособность продукции, созданной в «тепличных» условиях защищенного внутреннего рынка. Из-за сохранения отсталых форм землепользования и высоких цен на сельскохозяйственную технику местного производства не был модернизирован аграрный сектор. Рост промышленного производства не вызвал заметного увеличения спроса на рабочую силу (2,5–3% в год). Эта совокупность причин не позволяла улучшить социальные показатели развития; росло неравенство в распределении национального дохода.

Другая модель ориентирована на экспорт национальной промышленной продукции, завоевание позиций на внешнем рынке. Отсюда ее название — экспортоориентированная индустриализация. Она основана на открытости экономики, активном участии в международном разделении труда, использовании мировой торговли для увеличения финансовых ресурсов страны и модернизации структуры хозяйства.

Это направление индустриализации оказало сильное влияние на стратегию развития в третьем мире благодаря успехам четырех азиатских стран (Гонконга, Сингапура, Тайваня, Южной Кореи), которые, не имея богатых природных ресурсов, сделали ставку на экспорт готовой продукции, используя дешевую дисциплинированную рабочую силу. Экономическому подъему во многом спо-

собствовали тесные экономические связи с Японией на основе модели «летящие гуси». Суть последней состояла в том, что страна-лидер (в данном случае Япония) через свои инвестиции, а также новые технологии, опыт менеджмента и маркетинга приобщала их к современному производству, расширяя экспортные возможности. Как уже отмечалось, эти страны перешли в группу развитых, доказав тем самым возможность прорыва, преодоления экономической отсталости в короткие сроки.

На основании обследования 40 развивающихся стран Всемирный банк выявил, что в 1963–1973 гг. большая часть этих стран придерживалась импортозамещения, в 1973–1985 гг. их число несколько снизилось, а с конца 80-х гг. и особенно в 90-е гг. быстро растет число развивающихся стран, в первую очередь в Азиатско-Тихоокеанском регионе, проводящих политику стимулирования экспорта.

В чистом виде два указанных основных направления индустриализации трудно найти. Обычно они взаимодействуют в разных соотношениях. В зависимости от внутренних экономических условий и мировой конъюнктуры на первый план выходит то или иное направление.

Роль государства

Для большинства развивающихся стран характерно активное участие государства в экономике. Отсталость, хроническая нехватка инвестиционных ресурсов, односторонняя зависимость от мирового хозяйства, необходимость привлечения иностранного капитала для модернизации экономики объективно усиливали роль государства как хозяйствующего собственника.

Государственный сектор создавался прежде всего путем расширения его позиций за счет нового строительства в инфраструктуре и промышленности, частично — национализации. Доля государственных предприятий в ВВП составляла в 90-х гг. в среднем 11% (в развитых странах — 5%). Государство заметно усиливало свое влияние и в социальной сфере (особенно в образовании), наращивая бюджетные ассигнования на его развитие.

Усилению экономической роли государства способствовали перспективные планы, принятые в большинстве развивающихся стран под влиянием советского опыта планирования. По некоторым оценкам, за 1950–1980 гг. было утверждено более 300 планов, однако многие из них существовали скорее как заявления о намерениях правительства. Вместе с тем некоторые страны третьего мира, например Индия, продолжают осуществлять пятилетние планы, способствующие росту современной промышленности и инфраструктуры.

Участие государства не отменяло в большинстве развивающихся стран рыночные механизмы, хотя оно нередко пыталось их ограничивать путем контроля над частным предпринимательством. Например, в Индии промышленность государственными указами была разделена на три группы с разной степенью разрешенного участия частных предпринимателей. Некоторые производства (оборонные, стратегически важные) были для них закрыты. В еще большей степени такого рода ограничения относились к частному иностранному капиталу. Эта стратегия формировала смешанную экономику на основе взаимодействия государственного и частного секторов.

Приватизация

Масштабы государственной собственности в развивающихся странах, увеличивавшиеся в 50–70-х гг., затем начали постепенно сокращаться, в первую очередь в Латинской Америке и Азии. Это было вызвано укреплением национального предпринимательства, ростом его влияния в экономике и политике, неэффективностью большинства государственных предприятий, усиливающей бюджетные дефициты (например, в ряде стран Латинской Америки они достигали 4–16% ВВП).

Заметное влияние на ограничение государственного сектора оказала политика МВФ и Всемирного банка, настаивающих на отказе государства от убыточных предприятий, а также пример приватизации в развитых странах в 80–90-е гг.

В развивающихся странах приватизация затронула прежде всего энергетические отрасли, телекоммуникации. Право покупки получил как местный, так и иностранный частный капитал. Крупнейшие продажи были проведены в 1988–1997 гг. в Бразилии — на сумму 32 млрд долл., Мексике — 29 млрд долл., Аргентине — 19 млрд долл., а также в Индонезии, Перу, Филиппинах. Приватизация должна была существенно укрепить финансовую базу государства и улучшить управление предприятиями. Однако поступления от приватизации оказались ниже ожидаемых (особенно в странах Африки из-за слабости местного капитала и незначительной заинтересованности иностранных инвесторов).

Программы структурной адаптации

Низкие темпы роста ВВП, слабые положительные изменения в уровне подушевого дохода и социальных показателях побудили ряд развивающихся стран, в первую очередь Латинской Америки, начать в 80-х гг. осуществление так называемых программ структурной адаптации, исходя из необходимости преодоления инфляции, уменьшения дефицитов государственных бюджетов, сокращения внешнеторгового дефицита, и на этой основе постепенный переход к устойчивому росту. Предполагалось, что достижение этих целей может быть ускорено стимулированием частного предпринимательства, повышением эффективности государственных предприятий и борьбой с нищетой. От разрозненных попыток помощи беднейшим слоям населения намечалось перейти к их вовлечению в процесс развития путем самозанятости, создания новых рабочих мест, особенно в мелком производстве.

Программы структурной адаптации с разной степенью последовательности проводились в Боливии, Аргентине, Бразилии, Мексике, Чили и некоторых других странах. Существенное место в этих программах заняли ограничение социальных расходов в бюджетах государств, попытки жесткого финансового курса, санация государственного сектора. Они натолкнулись на недоверие местных инвесторов, которые, боясь очередной девальвации национальных валют, предпочитали спекулятивные операции на фондовых рынках, а не вложение средств в производство. Технологическое отставание производства тормозило экспорт и вело к нарастанию внешнеторговых дефицитов, что требовало привлечения краткосрочных кредитов («горячих денег») извне. Программы не решали социальных задач, заметно увеличилась безработица в Боливии, Чили, Мексике. Кризис экономики Мексики в 1994–1995 гг., финансовый обвал в Бразилии в начале 1999 г. стали проявлениями слабости структурных изменений, неустойчивости денежно-кредитных систем.

Накопление

Повышение доли накопления в ВВП — необходимое условие ускорения развития. В странах третьего мира оно было осложнено ограниченностью внутренних ресурсов и необходимостью одновременно решать задачи, требующие массированных капиталовложений. Большинству развивающихся стран за счет ограничения темпов роста потребления, увеличения доходов от экспорта и

местного производства удалось поднять долю инвестиций в ВВП с 15–17% в 50-х гг. до 30% в 90-х гг. Вместе с тем половина НРС не смогли перейти даже 15%-ный рубеж. Рост доли накопления тормозится в развивающихся странах высоким уровнем инфляции (36% в 80-е гг.), которая начала снижаться к концу 90-х гг. (8–10%), но финансовый кризис способен вновь подтолкнуть этот процесс. Также негативно может повлиять на уровень накопления сокращение экспортных поступлений в результате спада спроса на мировом рынке как следствие кризиса.

Развивающиеся страны добились определенных положительных сдвигов в социальной сфере. Повысилась продолжительность жизни: с 30–35 лет в 50-х гг. до 52 лет в 90-х гг. — в странах Тропической Африки, 62 — Южной Азии, 68 — Юго-Восточной Азии, 70 лет — Латинской Америки (в развитых странах она составляет 77 лет).

Начальным образованием охвачено до 95% соответствующей возрастной группы, однако продолжительность школьного обучения в большинстве развивающихся стран в два, а в Тропической Африке — почти в три-четыре раза короче, чем в развитых государствах. Сохраняется отставание в доступе к образованию (даже начальному) девочек, они составляют основной отсев учащихся.

Социальные проблемы в третьем мире остаются весьма острыми. Об этом говорит тот факт, что подавляющее большинство развивающихся государств попадает в группу стран с низким уровнем индекса человеческого развития.

Прирост населения. Безработица

Социальные проблемы в третьем мире во многом обострены из-за того, что уровень прироста населения здесь очень высок (1,9% в год, а в НРС — до 2,9% против 0,7% в развитых странах). Программы сокращения рождаемости в большей части развивающихся стран дали незначительные результаты (за исключением КНР, которую иногда причисляют к этой группе — 1,1% в год).

В то же время непоследовательные аграрные реформы и связанное с ними частичное применение современной техники ускорили высвобождение рабочей силы из сельского хозяйства и урбанизацию, массовый приток работоспособных в города, усилив в них давление на рынок труда. Но и в городах обрабатывающая промышленность, которая на ранних этапах индустриализации считалась основным источником новых рабочих мест, не

может поглотить более 10–20% численности рабочей силы, причем по мере модернизации этот показатель будет сокращаться. Правда, в занятости заметно растет доля сферы услуг, однако в основном за счет традиционной мелкой торговли, которая в значительной части представляет скрытую форму безработицы.

В результате в развивающихся странах в целом безработица росла высокими темпами. По экспертным оценкам, безработные и не полностью занятые в этих странах составляют от 25 до 38% экономически активного населения, т.е. около 1 млрд человек.

Бедность и нищета

Огромную часть населения в развивающихся странах составляют бедные. Большая их часть проживает в сельских районах, например, в Гане, Кении, Индии, Таиланде свыше 80% сельского населения относятся к бедноте. Точные размеры нищеты трудно рассчитать из-за нехватки статистических показателей и различий в определении ее границ. В соответствии с критериями Всемирного банка к проживающим в бедности отнесены те, чей ежедневный доход не превышает 1 долл. Обобщающие данные свидетельствуют, что в развивающихся странах 31% населения живет на этом уровне. В ряде стран этот показатель еще выше, например, в Тропической Африке — 48%, в Индии — 52,5%.

Для развивающихся стран характерна резкая неравномерность в распределении доходов (она намного выше, чем в развитых государствах). Причем в ходе экономического роста может происходить (и это подтверждает опыт многих стран третьего мира) увеличение доли богатых слоев населения в доходах. Например, в Бразилии, Колумбии, Коста-Рике, Индии, Филиппинах самыми высокими темпами росли доходы 20% населения, отнесенных к категории наиболее богатых. Это во многом объясняется растущей концентрацией собственности и капитала у местной элиты, ее приближенностью к власти. В результате, несмотря на рост душевого дохода в третьем мире за последние 25 лет в среднем на 1,4% в год, на долю 40% самого бедного населения приходится не более 3–7% доходов.

Массовая безработица, бедность и нищета населения, усугубляемые неравенством в распределении доходов, ограничивают внутренний платежеспособный спрос и препятствуют тем самым росту производства.

Малый бизнес в третьем мире

Рост безработных, массовая нищета, нехватка капиталовложений обусловили особый интерес национальных правительств развивающихся стран и международных экономических организаций к малым предприятиям в третьем мире. В пользу этого сектора говорит его способность использовать местные ресурсы (как сырьевые, так и рабочую силу), ориентация на ограниченные внутренние рынки, знание их специфики. Малые предприятия традиционно удовлетворяют спрос населения с низкими доходами, а поскольку оно составляет большинство, это вызвало широкое распространение и рост мелких форм хозяйствования. Применение в основном трудоемкой техники усиливает их роль в обеспечении занятости. Так, доля мелких производств в несельскохозяйственных секторах составляла в середине 90-х гг. в Индонезии — 79%, Южной Корее — 78, Таиланде — 74, Мексике — 58%. На мелких и мельчайших предприятиях Тропической Африки занято в три с лишним раза больше работников, чем в средней и крупной промышленности. Фактически это вторая по численности сфера приложения труда в регионе после сельского хозяйства. В ходе развития часть мелких производств модернизируется, прежде всего на основе кооперации с местными средними и крупными предприятиями. Постоянное наличие избыточной рабочей силы позволяет сочетать современные методы производства с потогонным трудом и низкой оплатой (как правило, в 1,5–2 раза ниже, чем за сходную работу на крупном предприятии).

В большинстве стран третьего мира сложилась разветвленная система поддержки государством малых форм бизнеса (особенно в Индии), которые выполняют стабилизирующую экономическую и социальную роль, поставляя на внутренний рынок дешевые товары, а главное, обеспечивая занятость и доход миллионам людей.

19.3. Внешние факторы развития

Экономическое развитие стран третьего мира тесно связано и во многом определяется изменениями в мировом хозяйстве. Его интернационализация и постепенная глобализация усиливают необходимость повышения открытости их национальных экономик, формирования разветвленных экономических связей. Вместе с тем интегрированность в мировое хозяйство не может быть оценена однозначно, ибо сопряжена с усложнением ряда проблем развивающихся стран вследствие отсталости экономических

структур большинства из них, низкой международной конкурентоспособностью продукции, зависимости (особенно в технологии) от развитых государств.

Важность внешней торговли

Участие в мировой торговле — одно из необходимых условий получения финансовых и технологических ресурсов для обеспечения экономического роста. Внешняя торговля развивающихся стран характеризуется высокими темпами роста и существенными изменениями в товарной структуре, отражающими сдвиги в экономике. Качественно новой чертой их экспорта стала растущая доля готовой промышленной продукции. Определенные сдвиги наметились и в географической направленности внешней торговли. Одним из показателей этого стало расширение торговых отношений между самими развивающимися странами по схеме Юг — Юг. С конца 80-х гг. развивающиеся страны по темпам роста внешней торговли обгоняют развитые государства (табл. 19.1).

Таблица 19.1. **Темпы роста внешней торговли развитых и развивающихся стран (среднегодовые изменения), %**

Страны	1980–1987 гг.	1988–1995 гг.	1996 г.	1997 г.	1998 г.*
		Импорт			
Развитые	4,4	6,4	6,4	8,6	4,5
Развивающиеся	1,2	7,9	9,3	12,1	1,0
		Экспорт			
Развитые	4,6	6,9	5,9	9,8	3,6
Развивающиеся	0,5	9,1	8,7	10,8	3,9

* Оценка.

Источник: IMF. World Economic Outlook. May 1998. Wash., 1998. P. 219; Ibid. Oct. 1998. P. 199.

Снижающаяся эффективность сырьевого экспорта

В силу исторических особенностей большинство развивающихся стран выступают на мировом рынке в основном как поставщики первичной продукции сельского хозяйства, сырья и топлива. Эти товары обеспечивают до 70% всей их экспортной выручки, а в странах Тропической Африки — даже до 90%. По некоторым товарным позициям доля развивающихся стран в мировом экспорте к концу 90-х гг. достигала: нефти — 81,0%; натурального каучука — 98,3; кофе — 91,6; чая — 85,0%.

Высокая зависимость от экспорта первичной продукции ограничивает гибкость экономики развивающихся стран, делает ее уязвимой, болезненно реагирующей на колебания мировых цен, которые особенно велики по сырьевым товарам. Сравнительные преимущества развивающихся стран — это дешевые сырье, рабочая сила, уникальные почвенно-климатические условия для тропического земледелия. Но снижающаяся энерго-, материало- и трудоемкость производства, распространение синтетических заменителей, высокая эффективность аграрного сектора в развитых странах сжимают спрос на сырьевые товары (продукцию сельского хозяйства и добывающей промышленности). Их доля в мировой торговле снизилась с 34% в 1970 г. до 20% в конце 90-х гг. В результате цены на большинство видов сырья на мировых рынках в долгосрочном периоде имеют тенденцию к падению.

Например, реальные цены на неэнергетическое сырье с 50-х до конца 90-х гг. (за небольшим исключением) снизились на 50%. Их взлеты в отдельные годы не меняют этой генеральной тенденции. Следствием этого становится ухудшение условий торговли для экспортеров сельскохозяйственного и минерального сырья. Если за 1980–1997 гг. цены на готовые изделия выросли в 10,5 раза, то на сырье, топливо и продовольствие — снизились на 12%.

Попытки развивающихся стран компенсировать потери увеличением объемов производства и экспорта сырья приводят к разрушающему росту, т.е. дальнейшему падению цен и в конечном счете — к сокращению выручки. Так, возросшее производство сельскохозяйственной продукции вызвало в 1998 г. снижение мировых цен на нее на 10,4%. Этому способствует и усиливающаяся конкуренция между странами Юга с однотипной номенклатурой экспорта. В результате платежные балансы развивающихся стран (прежде всего внешторговые операции) хронически дефицитны, млрд долл.: 1990 г. — 25,1; 1995 г. — 94,4; 1999 г. — 89,7 (оценка).

Промышленный экспорт — ключ к развитию

Все изложенное усиливает стремление развивающихся стран расширить экспорт готовой промышленной продукции (спрос на которую в мире быстро растет), укрепив тем самым свои позиции в мировом хозяйстве. Начав с вывоза несложных трудоемких промышленных товаров, освоенных в период импортозамещения (готовая одежда, обувь, пищевая продукция, игрушки, бижутерия и т.п.), развивающиеся страны постепенно увеличили свою долю

в мировом промышленном экспорте с 6% в 1950 г. и 11,1% в 1980 г. до 24,3% в 1995 г. и 29,8% в 2000 г. (прогноз). Их стратегия направлена не только на увеличение объема промышленного экспорта, но и (прежде всего путем его диверсификации) освоение новых видов изделий с учетом спроса мирового рынка. Хотя страны Севера сохраняют безусловное лидерство в мировой торговле готовыми изделиями, развивающиеся страны сумели потеснить их на рынках потребительских изделий и частично продвинули свою машиностроительную продукцию.

Перспективы участия развивающихся стран в мировой торговле

В отличие от 50–60-х гг., когда основную роль в конкурентной борьбе на мировом рынке, где значительное место занимали традиционные сырьевые товары, играла цена, ныне торговля базируется на готовых изделиях и первостепенное значение приобрело качество. Однако высокие требования к экспорту продукции готовы выполнить далеко не все развивающиеся страны. Так, в Латинской Америке менее 1% всех действующих предприятий признаны конкурентоспособными по мировым стандартам. По уровню конкурентоспособности продукции, за исключением Сингапура и Гонконга, занявших первое и второе места в 1997 г. в международном ранжировании 53 стран по этому показателю, развивающиеся страны существенно отстают.

К тому же они сталкиваются с разнообразными новыми формами торговых барьеров на пути своих готовых изделий, которые в совокупности определяют как «неопротекционизм». Наряду с импортными пошлинами, квотами, акцизами страны Севера активно стали применять нетарифные ограничения. К ним относится система лицензий качества и безопасности продукции, санитарно-гигиенического соответствия стандартам страны-импортера. Ужесточая содержащиеся в лицензиях требования, а подчас и ограничивая их выдачу, страна-импортер имеет возможность снизить объемы ввозимой продукции.

Обсуждается также введение трудовых и экологических стандартов, в основе которых лежит требование соответствия условий производства в странах третьего мира международным нормам охраны труда и окружающей среды. Многие развивающиеся страны не в состоянии их выполнить и вынуждены сокращать экспорт.

Падение цен, усиленное азиатским финансовым кризисом, девальвация валют в странах Юго-Восточной Азии ухудшили условия торговли развивающихся стран в 1998 г.

Развитые страны по мере роста и диверсификации промышленного экспорта развивающихся стран чаще используют антидемпинговые меры в отношении таких товаров, как электронная техника, текстиль, обувь, готовая одежда, ссылаясь на то, что они продаются по ценам ниже внутренних. В результате в мировой торговле происходит постоянное взаимодействие новых форм протекционизма и либерализации как генеральной тенденции, поддерживаемой ВТО.

19.3. Внешние факторы развития

Иностранный капитал в развивающихся странах

Нехватка внутренних финансовых ресурсов, необходимость использования современных знаний в ходе развития обусловили потребность развивающихся стран в привлечении иностранного капитала, которая, по оценке Всемирного банка, может составить в 1996–2005 гг. 1,5–2 трлн долл. Зарубежные инвестиции стали важным компонентом стратегии развития как в виде государственной помощи, так и частного иностранного капитала.

Государственная помощь развитию

В основе этой помощи — поступления средств от международных организаций и правительств развитых стран по двусторонним и многосторонним соглашениям. Она включает гранты (т.е. безвозмездную помощь), техническое содействие, консультационные услуги, займы на льготных условиях. Программы государственной помощи ориентированы прежде всего на осуществление проектов в инфраструктуре, социальной области, а также на гуманитарные цели и защиту наиболее уязвимых слоев населения (дети, женщины, низшие касты).

Чистый приток финансовых ресурсов, т.е. за вычетом средств на оплату (обслуживание) ранее полученных кредитов, в развивающиеся страны по официальным каналам (т.е. от иностранных правительств и международных организаций) составил в среднем за год, млрд долл.: в 1984–1989 гг. — 25,8; 1990–1996 гг. — 15,6; 1997 г. — 17,5 и 1998 г. — 28,6. Однако в расчете на душу населения он невелик (данные за 1996 г.): в странах Юго-Восточной и Южной Азии — не более 4 долл., Латинской Америки — 13 долл. и Тропической Африки — 26 долл. Доля в ВВП этого источника поступления средств составляла заметную величину только в НРС. Так, в 1996 г. в Бразилии она была порядка 0,1%; Чили — 0,3; Египте — 3,3, а в Эфиопии — 14,3; Гане — 10,5 и Гвинее-

Бисау — 67,5%. Рекомендованный ООН в конце 60-х гг. показатель государственной помощи развитию на уровне 0,7% от ВВП стран-доноров не был достигнут (за исключением очень небольшой группы скандинавских стран).

Средства по государственным программам помощи распределяются между развивающимися странами-получателями неравномерно и недостаточно увязаны с приоритетами их социально-экономического развития. В период «холодной» войны финансовые поступления зависели преимущественно от политических и стратегических интересов стран-доноров, их стремления поддержать определенные режимы в третьем мире. В 90-х гг. государственная помощь в большей степени направлена на то, чтобы стимулировать проведение странами-получателями реформ по либерализации экономики, в том числе программ структурной адаптации. Особая роль в этом принадлежит Всемирному банку, долгосрочные кредиты которого ориентированы на мобилизацию внутренних сбережений посредством системы налоговых и финансовых мер, рационализацию государственных инвестиций.

Вашингтонский и поствашингтонский консенсус

На государственную помощь развивающимся странам существенное влияние в 70–80-х гг. оказала политика МВФ и Всемирного банка, выступавших за либерализацию экономики в развивающихся странах, стимулирование роста путем создания динамичного частного сектора и ограничения роли государства. Эти идеи, часто называемые «вашингтонским консенсусом» (по месту расположения Фонда и Банка), подверглись резкой критике в 90-х гг., в том числе в связи с сохраняющимися масштабами нищеты в странах третьего мира, обострением социальной напряженности. «Провалы рынка», низкая способность к саморегулированию национальных экономик стали особенно очевидны с началом в 1997 г. в Азии финансового кризиса. Противопоставление государства частному сектору, курс на ослабление регулирующей роли государства в экономике оказались непродуктивными. Выявилась структурная слабость развивающихся рынков, несмотря на высокие темпы экономического роста в странах Юго-Восточной Азии и частично Латинской Америки.

Обвалы на финансовых рынках ускорили корректировку традиционных идей МВФ и Всемирного банка, основанную на необходимости более тесной взаимосвязи государства и частного

сектора, особой роли государства в улучшении деятельности рынков, а также в производстве общественных благ, в первую очередь в инвестициях в человеческий капитал (так называемый поствашингтонский консенсус). Одним из проявлений изменяющейся роли государства стал рост его доли в ВВП развивающихся стран с 15–16% в 70-х гг. до 25–27% в 90-х гг.

Развивающиеся страны заинтересованы в государственной помощи извне в связи с постоянной нехваткой внутренних финансовых ресурсов и слабостью позиций многих из них на мировом заемном рынке. Ведь они не могут привлечь в нужном объеме необходимые средства на коммерческой основе из-за высоких процентных ставок по кредитам и займам, нежелания коммерческих банков идти на риск без твердых гарантий погашения. Вместе с тем государственные программы помощи подвергаются в развивающихся странах критике за низкую эффективность, непроизводительные расходы местного коррумпированного административного аппарата, осуществляющего их реализацию, и невыполнение задач, для решения которых эта помощь предназначалась. В странах-донорах, особенно членах ЕС, также усиливается негативное отношение к этому виду помощи как неоправданной трате средств на том основании, что процессы развития в других государствах должны быть преимущественно их внутренним делом, базироваться на собственных ресурсах.

Прямые иностранные инвестиции

Этот тип инвестиций дает возможность не только привлечь финансовые ресурсы, недостающие национальным экономикам, но и приобщить их к современной технике, организации производства, опыту создания рыночных институтов. Возрастающую роль в этом процессе играют ТНК. Однако в общей сумме накопленных в мире прямых иностранных инвестиций на развивающиеся страны приходится лишь около 20%. Правда, после того, как они начали проводить либеральные реформы, приток частного иностранного капитала увеличился — с 18 млрд долл. в год в период 1986–1991 гг. до более 67 млрд долл. в 1997 г.

Этот поток прямых инвестиций распределяется среди развивающихся стран неравномерно, концентрируясь в основном в 10 странах Латинской Америки, Южной и Юго-Восточной Азии (на них приходится до 80% зарубежных средств). Поступления иностранных инвестиций прямо зависят от политической

и экономической стабильности, уровня инфраструктуры, емкости внутреннего рынка, наличия дисциплинированной рабочей силы.

Растущее значение в кооперации иностранного капитала с местным предпринимательством получают совместные предприятия. Особенно они распространены в производстве бытовой электроники. Такое сотрудничество с инофирмами позволяет повысить конкурентоспособность местной продукции и ускорить ее выход на мировой рынок.

Портфельные инвестиции

Эти частные капиталовложения ориентированы прежде всего на развивающиеся страны с высокими темпами роста, такие как, например, НИС в Юго-Восточной Азии, чьи валюты привязаны к доллару. В годы, предшествовавшие азиатскому финансовому кризису, портфельные инвестиции достигали здесь 3,4% ВВП. Однако их финансовым рынкам не хватало прозрачности, а банковская система характеризовалась высокой концентрацией и, как следствие, недостаточной маневренностью. Например, крупнейшие финансовые учреждения Индонезии концентрировали 51% всего акционерного капитала, на Филиппинах и Таиланде — 35%, чему способствовали также семейная форма их управления и тесная связь с правительством. В кредитной политике банков под давлением правительства преобладали престижные крупные проекты в ущерб мелкому и среднему местному предпринимательству. В результате высокая доходность портфельных инвестиций соседствовала с рискованностью, поэтому их приток сюда можно отнести к горячим деньгам, которые быстро уходят при первых признаках нестабильности.

Азиатский финансовый кризис

Комбинированное воздействие завышенных процентных ставок, слабого контроля за возвратностью ссуд, снижение темпов хозяйственного роста из-за их чрезмерности на фоне недостаточного инвестирования в производство ухудшили в 1997 г. экономические показатели стран Юго-Восточной Азии. Это привело к оттоку из них основной массы иностранных портфельных инвестиций, причем во многих из этих стран возник «эффект домино». Опасаясь дальнейшего спада, владельцы выводили инвестиции не только из пораженных кризисом стран, но и из соседних, усиливая панику на финансовых рынках. В результате в Таиланде промышленное производство в 1997 г. снизилось на 50% по сравнению с 1996 г., а иностранные инвестиции сократились на 43%. В Индонезии на 20–25% выросли цены на рис, работу потеряли несколько миллионов человек, увеличив численность бедноты с 23 до 40 млн человек. По некоторым предварительным оценкам, азиатский финансовый кризис повлек в 1998 г. снижение мирового производства на 1%. Пересмотрены показатели темпов роста ВВП, которые в развивающихся странах снизились до 2,5%, т.е. резче, чем в развитых.

Одним из результатов финансового кризиса в Азии, а затем и в Бразилии, стало сокращение нового притока частного капитала. Позиции МВФ и Всемирного банка как кредиторов развивающихся стран возрастают. Но в изменившихся условиях они ужесточают кредитование, сокращая сроки погашения, повышая процентную ставку. Финансовый кризис, усиливший экономическую нестабильность третьего мира, начался на фоне высокой внешней задолженности развивающихся стран.

Внешняя задолженность

Хроническая нехватка внутренних ресурсов, отрицательные сальдо внешнеторговых балансов и бюджетные дефициты, типичные для большинства развивающихся стран, обусловили долгосрочную необходимость внешних заимствований. В масштабах и принципах их привлечения сложилась определенная последовательность. Первоначально основными кредиторами выступали развитые государства, международные финансовые институты (МВФ и Всемирный банк), региональные международные банки, которые предоставляли средства с низкой процентной ставкой на реализацию конкретных проектов. Положение начало меняться под воздействием нефтяных «шоков» 70-х гг., когда более чем в 10 раз выросли цены на нефть. В результате, с одной стороны, многократно увеличились доходы развивающихся стран — нефтеэкспортеров, основная часть которых (нефтедоллары) была помещена в банки развитых стран. С другой стороны, выросли расходы подавляющего большинства развивающихся стран на импорт топлива, что привело к обострению их платежных дефицитов и дальнейшему росту внешних заимствований. Западные банки получили возможность вести активную кредитную политику в третьем мире, существенно повысив процентные ставки. С 1973

по 1982 г. внешний долг развивающихся стран вырос с 130 млрд до 700 млрд долл., а их ограниченные экспортные возможности не позволяли компенсировать потери.

Обслуживание растущего внешнего долга, помимо выплаты основной его суммы, требовало новых внешних займов, создавая тем самым порочный круг, когда внешний долг становился препятствием экономическому развитию. Он вырос с 8% от ВВП всего третьего мира в 1975 г. до 28–30% в конце 80-х гг. и лишь слегка начал снижаться в 90-е гг.: 1991 г. — 38,6%; 1995 г. — 36,4; 1997 г. — 31,6 и 1998 г. — 32,6%. В отдельных странах он достиг половины и более ВВП, например, в Мексике — 63%, Филиппинах — 66, Венесуэле — 51, Аргентине — 49%, а в наименее развитых странах — приблизился к 70%.

При этом величина внешнего долга развивающихся стран, составившего к началу 90-х гг. 1330 млрд долл., продолжает расти, достигнув в 1995 г. 1706 млрд долл., и в 1998 г. — 1839 млрд долл., грозя дестабилизировать мировое хозяйство. Рост внешнего долга означает снижение платежеспособного спроса развивающихся стран (что в свою очередь ограничивает масштабы мировой торговли), замораживание крупных финансовых ресурсов (ранее предоставленных им в виде займов и кредитов), дальнейшее обострение социально-экономических проблем в развивающихся странах. Угроза нестабильности побудила государства-кредиторы при активном участии МВФ начать переговоры в поисках выхода из долгового кризиса развивающихся стран, в результате чего в 1988 г. было достигнуто соглашение с Парижским клубом, которое предусматривало реструктуризацию межгосударственной задолженности, растянув ее погашение на 25 лет (до 2003 г.). Коммерческие банки в рамках «плана Брейди» (1989 г.) согласились на списание от 75 до 100% задолженности НРС, в первую очередь африканских, долги которых были признаны безнадежными; для других стран задолженность была снижена частично. МВФ и Всемирный банк выступали гарантами оставшейся части внешнего долга при условии проведения странами-должниками режима жесткой экономии, правительственного контроля за дефицитом государственного бюджета, сокращения социальных ассигнований, отказа от индексации заработной платы и либерализации условий для возобновления притока инвестиций.

Неоднозначные итоги развития

Несмотря на трудности и противоречия роста, непоследовательность социально-экономических стратегий, развивающиеся страны достигли положительных сдвигов в национальных экономиках и позициях в мировом хозяйстве. Их доля в мировом производстве ВВП выросла с 2,2% в 1950 г. до 31% в 1996 г. Темпы роста их ВВП за последние два десятилетия устойчиво превышали этот показатель в развитых странах, хотя в расчете на душу населения такого превышения у большинства из них нет.

Качественные изменения произошли в промышленности развивающихся стран, занимающей приоритетные позиции в их экономической политике. Ее доля в мировом промышленном производстве поднялась с 7–8% в 50-х гг. до 12% в 1970 г. и 24% в 90-е гг. Правда, рост произошел в основном за счет стран Восточной и Юго-Восточной Азии (включая Китай), которые увеличили свою долю втрое, в то время как страны Тропической Африки и Латинской Америки остались почти на прежнем уровне. Развивающиеся страны существенно усилили свои позиции в производстве текстиля, готовой одежды (38% мирового производства), кожи и меховых изделий (43%), табачных изделий (40%). Важной чертой стало развитие новых для их структуры производств — электро- и транспортного оборудования, проката, химических удобрений, переработки нефти.

Однако нарастающие темпы глобализации, высокая скорость распространения научно-технических достижений обостряют конкуренцию на мировых рынках, ослабляя сравнительные преимущества промышленности развивающихся стран, к которым прежде всего относилась дешевая рабочая сила.

В аграрном секторе, в котором занята большая часть населения развивающихся стран, изменения также неоднозначны. Сохраняется нехватка продовольствия. В этих странах проживает 4/5 населения мира, но они производят и потребляют не более 1/3 мирового продовольствия. В его мировом экспорте доля развивающихся стран также не превышает 30%, а в импорте — 26%.

Положительные результаты в аграрном секторе достигнуты в ряде развивающихся стран. Например, Индия, Пакистан, используя комплекс мер, называемых «зеленой революцией» (улучшенная агротехника, селекционные сорта семян), сумели добиться самообеспечения зерновыми, которые прежде импортировали. Однако страны Тропической Африки периодически испытывают

острую нехватку продуктов питания из-за высокого уровня прироста населения (в среднем 2,8% в год), частых неурожаев и стихийных бедствий; их зависимость от гуманитарной продовольственной помощи стала хронической.

Для сферы услуг в развивающихся странах характерны массовое распространение их традиционных видов, главным образом мелкого и мельчайшего бизнеса, и относительная узость современного быстро развивающегося финансово-кредитного сектора. Его укреплению способствуют высокие темпы роста мировой торговли и туризма.

Высокие темпы роста ВВП в развивающихся странах не устранили качественных различий в уровне душевого дохода с развитыми странами. Его средневзвешенный показатель составил около 2,4 тыс. долл. для большинства развивающихся стран и 24,9 тыс. долл. — для развитых. Правда, расчет по паритету покупательной способности сокращает этот разрыв почти вдвое, но он остается огромным. Несколько увеличилась калорийность питания, но ее уровень не превышает 64% этого показателя в развитых государствах. Сохраняется устойчивая массовая безработица и нищета. Среди развивающихся стран наблюдается дальнейшая стратификация, нарастающее отставание группы наименее развитых стран от общего массива. В целом развивающиеся страны, как определенная общность в мировом хозяйстве, преодолели инерцию отставания.

Экономические отношения с Россией

Экономические отношения между Россией и развивающимися государствами осложнены комплексом проблем, как унаследованных от бывшего СССР, так и возникших после его распада. Негативную роль сыграл крах советской модели развития, прежде популярной во многих из этих стран. Военно-техническое сотрудничество, которое играло важную роль во взаимоотношениях СССР с рядом развивающихся стран, обернулось огромными потерями: поставки военной техники осуществлялись в кредит либо безвозмездно (на них приходится основная часть из 150 млрд долл. задолженности зарубежных стран перед Россией). Но вместе с тем продажа военной техники развивающимся странам остается одним из немногих конкурентоспособных направлений в экономических отношениях Россия — Юг.

Российский экспорт сырья нередко вызывает негативную реакцию со стороны развивающихся стран, поскольку часто осуществляется по более низким в сравнении с мировыми ценами и однотипен с их сырьевым экспортом. Возможности сбыта в развивающихся странах российской готовой промышленной продукции подчас ограниченны из-за устаревшей номенклатуры предлагаемых товаров и технологической несовместимости с мировыми стандартами. В то же время энергетическое и нефтяное оборудование, авиационная гражданская техника, продукция аэрокосмического комплекса, некоторые другие группы товаров российского производства перспективны для расширения торговли с развивающимися странами.

Россия заинтересована как в укреплении сложившихся экономических связей с традиционными партнерами, например, с Индией, так и в обретении новых среди развивающихся стран. Некоторые положительные сдвиги наметились в сотрудничестве со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Вступление России в АТЭС в качестве полноправного члена улучшает возможность хозяйственных контактов в этом динамичном регионе.

Выводы

1. Развивающиеся страны — особая категория государств, сохраняющих, хотя и в разной степени, определенные общие признаки социально-экономического отставания, в том числе многоукладность хозяйства, традиционные формы собственности и общественных институтов, низкую производительность общественного труда.

2. В ходе социально-экономического развития эта общность претерпевает существенные изменения, усиливается расслоение на подгруппы.

3. Различия в темпах роста, скорости модернизации экономики и воздействие мирового хозяйства способствуют дифференциации развивающихся стран.

4. Социально-экономические стратегии развивающихся стран ставят целью преодоление отсталости, преобразование традиционных хозяйственных структур, изменение позиции в международном разделении труда, интеграцию в мировое хозяйство. Методом достижения этих целей в большинстве развивающихся стран стала индустриализация по двум основным моделям — импортозамещающей и экспортоориентированной.

5. Реализация стратегии в развивающихся странах объективно во многом зависит от роли государства в экономике, его способности мобилизовать внутренние ресурсы, повысить норму накопления и привлечь зарубежные инвестиции в целях модернизации хозяйства.

6. В развивающихся странах при поддержке государства сохраняется мелкое производство как необходимый элемент социально-экономической структуры, обеспечивающий товарами и услугами массовый спрос населения и занятость.

7. Социально-экономические процессы в развивающихся странах в возрастающей степени формируются под воздействием мирового хозяйства. Это в первую очередь связано с импульсами научно-технического прогресса, распространяющимися от Центра к Периферии, растущим значением мировой торговли, а также активностью ТНК.

8. Нехватка внутренних ресурсов, спад цен на основные сырьевые экспортные товары, рост неопротекционизма со стороны развитых стран, затрудняющий расширение экспорта развивающихся стран, усиливают необходимость внешних заимствований.

9. Поступления средств по межгосударственным программам помощи развитию и от международных финансовых организаций, привлечение частного иностранного капитала расширяют финансовые и технические ресурсы развивающихся стран. В то же время ограниченная эффективность использования заемных средств и растущие выплаты по внешней задолженности стали постоянным фактором, осложняющим социально-экономическое положение.

10. Азиатский финансовый кризис выявил уязвимость развивающихся стран, структурную слабость их хозяйства, недостаточную приспособляемость к процессам в мировой экономике.

Термины и понятия

Третий мир
Север — Юг
Центр — Периферия
«Догоняющее развитие»
«Разрушающий рост»
Модель «летящие гуси»
Программы структурной адаптации
Неопротекционизм
Государственная помощь развитию
Демонстрационный эффект
Вашингтонский и поствашингтонский консенсус
Маргинализация в мировом хозяйстве

Вопросы для самопроверки

1. Выскажите свое понимание общности и различий стран третьего мира.
2. Дайте характеристику основных направлений (моделей) развития стран третьего мира.

3. Почему в освободившихся странах велика роль государства в экономике?
4. Как влияют высокие темпы роста населения на экономическое развитие стран третьего мира?
5. Что затрудняет рост накопления в развивающихся странах?
6. Каковы основные изменения в позициях развивающихся стран в мировой торговле?
7. Почему развивающиеся страны нуждаются в притоке частного иностранного капитала?
8. Как внешняя торговля может способствовать ускорению развития отставших стран?
9. Каковы основные причины экономических успехов НИС?
10. Почему наименее развитые страны маргинализируются в мировом хозяйстве?

Глава 20. Юго-Восточная Азия

Социально-экономическое развитие большинства стран Юго-Восточной Азии (ЮВА) имеет много общих черт, хотя в регионе есть государства, подпадающие под классификацию развитых (Сингапур) или постсоциалистических (Вьетнам) стран. Так как в ЮВА преобладают развивающиеся государства со сходной моделью социально-экономического развития, в данной главе будет рассматриваться экономика лишь некоторых из них: Малайзии, Индонезии и Таиланда.

В последние десятилетия большинству из стран ЮВА в результате быстрого экономического роста удалось добиться заметных успехов в преодолении экономической отсталости, а Сингапур вообще превратился в развитое государство. При этом типичная для региона модель развития постепенно меняла свое содержание. Так, в 60-е гг. приоритет отдавался росту традиционных сырьевых отраслей экономики, ориентированных преимущественно на экспорт, а также проведению политики замещения импорта. Однако к середине 60-х гг. в странах ЮВА усилились негативные социально-экономические процессы, вызванные тем обстоятельством, что развитие сырьевых отраслей в силу низкой трудоемкости не могло обеспечить работой быстро растущее население, мировые цены на сырье сохранялись на невысоком уровне, а узость внутреннего рынка мешала становлению эффективных, конкурентоспособных импортозамещающих производств. В результате медленный рост или даже абсолютное снижение доходов населения, увеличение безработицы, материальное расслоение общества, ухудшение внешнеэкономического положения заставили эти страны предпочесть иную модель развития.

С начала 70-х гг. большинство стран ЮВА встали на путь формирования современных рыночных институтов и проведения структурной перестройки экономики в пользу создания промышленности, ориентированной на потребности мирового рынка. В итоге наряду с топливно-сырьевой индустрией ведущее место в хозяйственном комплексе государств ЮВА заняли трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности. Ряд государств этого региона, в том числе Малайзия, Таиланд, Филиппины и Индонезия, вошли в группу новых индустриальных стран «второй волны» (к НИС «первой волны», как уже отмечалось, относятся

Сингапур, Гонконг, Тайвань и Южная Корея, которые фактически уже перешли в категорию развитых государств). В табл. 20.1 приведены данные, характеризующие социально-экономическое развитие стран ЮВА.

Таблица 20.1. **Социально-экономические показатели стран Юго-Восточной Азии (данные за 1997 г.)**

Страны	Население, млн. чел	ВНП (по ППС)		
		общий, млрд долл.	на душу населения, долл.	темпы прироста в 1990–1997 гг., %
Бруней	0,3	7,2*	29 090*	...
Вьетнам	77	128,3	1670	8,6
Индонезия	200	690,7	3450	7,5
Камбоджа	11	3,2*	300*	6,2
Лаос	5	6,3	1290	6,7
Малайзия	21	229,3	10 920	8,7
Мьянма (Бирма)	47	...	...	...
Сингапур	3	89,6	29 000	8,5
Таиланд	61	399,3	6590	7,5
Филиппины	73	269,2	3670	3,3

* По официальному обменному курсу.

Источник: The World Bank. World Development Report. 1998/99. Oxford Press, 1998. P. 190–191, 232.

В странах региона (особенно в Малайзии) правительства настойчиво поддерживали развитие отечественного предпринимательства. Это стремление государств ЮВА добиться появления действенных рыночных институтов, в том числе конкурентоспособных национальных предпринимательских структур, постепенно приносит свои плоды. В то же время значительная роль в экономике стран ЮВА (кроме Сингапура, 75% населения которого приходится на этнических китайцев) принадлежит выходцам из Китая — «хуацяо» (их численность составляет в Индонезии — 7,2 млн человек, Таиланде — 5,8; Малайзии — 5,2; Филиппинах — 0,8 млн человек), под контролем которых находятся практически вся оптовая и значительная доля розничной торговли, крупные финансовые институты стран региона (ликвидные активы в руках этнических китайцев в странах ЮВА оцениваются минимум в 500 млрд долл.). Китайцы внесли весомый вклад в заметный прогресс, достигнутый странами ЮВА в 70–90-е гг. В ходе

этого процесса мелкие семейные китайские компании окрепли, многие из них превратились в крупные фирмы. Организационная структура фирм, методика их управления во все большей степени отвечает современным рыночным требованиям, хотя по-прежнему базируется на традиционных для китайского бизнеса доверительных семейно-клановых отношениях между работодателем и наемными рабочими.

Вместе с тем мощный импульс развитию экономики стран ЮВА придал приток иностранного капитала, особенно прямых инвестиций (в первую очередь из Японии и США), в значительной мере обеспечивших становление и динамичное развитие местной индустрии. Во всех этих странах проводилась целенаправленная государственная политика содействия притоку зарубежных капиталовложений в приоритетные отрасли народного хозяйства. Закономерным итогом этой политики стал не только быстрый рост промышленности, но и укрепление позиций иностранного капитала в экономике стран ЮВА.

Добившись впечатляющего экономического прогресса в 70–90-е гг., страны ЮВА сталкиваются на пороге нового тысячелетия с новыми проблемами, значительная часть которых порождена негативными последствиями предыдущего форсированного экономического роста, чрезмерным вовлечением государства в регулирование экономических процессов (сопровождаемым распространением коррупции, появлением олигархических структур и бюрократизацией управления), а также отрицательным воздействием колебаний конъюнктуры мирового рынка и хаотичным движением спекулятивного краткосрочного капитала. Обострение экономических проблем усилило националистические настроения (вплоть до китайских погромов в Индонезии), но прежде всего привело к серьезной корректировке экономической модели.

20.1. Малайзия

Основные черты социально-экономической модели

Динамизм, характерный для экономики Малайзии на протяжении 70-х и особенно 80–90-х гг., во многом базировался на долгосрочной государственной политике поддержки стабильного развития аграрной сферы и опережающего роста ориентированной на экспорт промышленности. В основе этой политики лежит

мобилизация внутренних источников финансирования: в середине 90-х гг. норма сбережений выросла до 37%, а норма капиталовложений — до 39%, тогда как в 60-е гг. они составляли соответственно 28 и 14%, при этом наблюдался отток капитала за рубеж. В то же время правительство активно привлекает иностранные капиталовложения: доля иностранных прямых инвестиций в основной капитал достигает 26% (наивысший показатель среди стран ЮВА, не считая Сингапура).

Аграрный сектор экономики получает поддержку посредством субсидирования закупок сельскохозяйственной продукции, централизованного регулирования цен, предоставления субсидий на приобретение машин и удобрений. В результате в 90-е гг. обеспечивался устойчивый рост производства продовольствия и сырья для промышленности.

Современная промышленная политика Малайзии во многом определяется также регулирующей ролью государства, хотя масштабы государственного регулирования постепенно снижаются. Несмотря на то что отношение бюджетных расходов к ВВП сократилось с 58% в 1981 г. до 25% в 1996 г., правительство продолжает поддерживать приоритетные секторы экономики (прежде всего электронику) путем предоставления льготных кредитов и прямого бюджетного финансирования развития инфраструктуры. Обрабатывающая промышленность развивается опережающими темпами и соответственно растет ее роль в экономике: доля машиностроения в ВВП увеличилась в 1970–1996 гг. с 6 до 36%.

Однако поддержка отечественного бизнеса и государственного сектора не подразумевает создание «тепличных» условий за счет импортных ограничений, что сохраняет здоровую конкурентную среду. В этом состоит отличие Малайзии от многих развивающихся стран. Кроме того, в Малайзии развитие государственного сектора выполняло целевую задачу — перераспределение экономического потенциала между различными этническими группами в пользу коренного населения. По мере того, как госпредприятия начинали успешно функционировать, они передавались в пользование малайским бизнесменам.

Увеличение экономического потенциала позволило смягчить остроту многих социальных проблем. Доля населения, проживающего ниже черты бедности, снизилась с начала 70-х к середине 90-х гг. в городах — с 22 до 4,5%, на селе — с 45 до 22%.

Внешние факторы развития

В 80–90-х гг. формировалась индустриально-аграрная экономика, ориентированная на потребности мирового рынка. Экспортная квота, составлявшая в середине 60-х гг. порядка 50% ВВП, увеличилась к середине 90-х гг. до 80%. Хотя Малайзия остается крупнейшим поставщиком на мировой рынок каучука, пальмового масла, олова, она входит в число ведущих экспортеров какао-бобов, тропической древесины, нефти и газа, а с середины 80-х гг. ведущей статьей малайзийского экспорта стала электроника. В 90-е гг. Малайзия наряду с США, Японией, Южной Кореей и Тайванем вошла в число крупнейших в мире производителей полупроводников.

Вместе с тем чрезмерная зависимость экономики от состояния рынка полупроводников побуждает правительство стимулировать диверсификацию промышленного экспорта. В частности, во второй половине 90-х гг. Малайзия пытается утвердиться на мировом рынке в качестве производителя автомобилей. Расширяется также экспортоориентированное производство бытовой электроники, текстиля и одежды.

Современные тенденции социально-экономического развития

Благодаря особенностям экономической политики Малайзия относительно менее болезненно, чем ее соседи, перенесла последствия восточноазиатского структурно-финансового кризиса. Опасаясь, что сохранение высокой динамики экономического развития приведет к «перегреву» экономики, выражающемуся в усилении структурных и финансовых диспропорций, правительство еще в 1996 г. усилило контроль за банковско-кредитной системой, ограничило бюджетные расходы и подняло учетную ставку. Кроме того, в Малайзии в меньшей степени, чем в других странах ЮВА, прибегали к привлечению краткосрочных кредитов для финансирования реального сектора экономики. В 90-е гг. начал развиваться процесс либерализации экономической политики (снижение уровня государственного регулирования, проведения приватизации государственной собственности). Тем не менее в 1998 г. в Малайзии отмечалось снижение ВВП на 5%.

В отличие от других стран ЮВА Малайзия отказалась от содействия МВФ в преодолении кризиса и пытается решить экономические проблемы самостоятельно, путем расширения внутреннего спроса и предложения, финансирования развития ряда приоритетных отраслей (таких, как электроника) за счет увеличения бюджетного дефицита до 6% ВВП в 1999 г. Кроме того, в стране пытаются взять под контроль движение иностранного краткосрочного спекулятивного капитала. В то же время правительство вынуждено сократить государственные расходы и отказаться от ряда амбициозных социально-экономических проектов, тем самым на практике признав справедливость некоторых рекомендаций международных финансовых институтов.

20.2. Индонезия

Основные черты социально-экономической модели

Хотя экономика Индонезии на протяжении почти тридцати лет (вплоть до середины 80-х гг.) развивалась в рамках модели импортозамещения, до начала 60-х гг. приоритет отдавался усилению нерыночных отношений. Существенная корректировка экономической модели, подразумевающая государственную поддержку укрепления рыночных институтов, проявилась с приходом к власти в 1965 г. генерала Сухарто. При непосредственном участии государства началась активная модернизация сельского хозяйства (объем субсидий достигал 8–9% стоимости урожая, что выше, чем в других странах ЮВА). Обеспечивалось стимулирование частного бизнеса, возвращение собственникам (в том числе иностранным) национализированных ранее предприятий, привлечение внешних займов и прямых инвестиций, одновременно шло становление крупных государственных компаний, действовавших в промышленности, сельском хозяйстве, транспорте и финансовой сфере. К середине 80-х гг. их насчитывалось около 200, и такая численность компаний сохранялась вплоть до середины 90-х гг., однако большинство из них были неэффективны и дотировались (до кризиса 1997–1998 гг.) из бюджета (вопреки рекомендациям МВФ).

Индонезия достигла самообеспеченности продовольствием, однако темпы роста экономики в 60-е гг. составили лишь 3,5%, и только резкий рост доходов от экспорта нефти, которые были использованы на цели развития, позволил в 70-е гг. значительно увеличить инвестиции в реальный сектор и добиться ежегодного прироста ВВП в 7,8%.

В 80–90-е гг. происходила модификация стратегии экономического развития. Приоритет отдавался экспортоориентирован-

ной экономической модели с упором на подъем не столько сырьевых, сколько трудоемких отраслей. Ставка делалась на масштабное использование дешевого малоквалифицированного труда в экспортных отраслях обрабатывающей промышленности с тем, чтобы в то же время постепенно повышать технический уровень производства и квалификацию занятых. На фоне расширения малого и среднего предпринимательства формировались крупные финансово-промышленные группы, многие из которых находились под совместным контролем семейного клана Сухарто и представителей китайского бизнеса. При этом ставилась задача постепенно ограничить масштаб и сферы деятельности государственного сектора, на предприятиях которого в середине 90-х гг. производилось 15% ВВП.

Внешние факторы развития

Корректировка экономического курса и проведение структурной перестройки осуществлялись с учетом нынешних и перспективных потребностей мирового рынка. В то же время Индонезия придерживалась протекционистской политики для защиты внутреннего рынка, сохраняя ставку таможенных тарифов в среднем на уровне 52% (на табак и продукцию пищевой промышленности — 120%) и поддерживая тем самым неконкурентоспособные отрасли.

Проведенные преобразования обеспечили высокий динамизм индонезийской экономики, в частности, темпы прироста в 90-е гг. составили 7,5%, в том числе промышленности — порядка 11%. Претерпела изменения структура экспорта. Индонезия попрежнему занимает первое место в мире по экспорту черного перца, второе — по экспорту натурального каучука и пальмового масла. Тем не менее, если в 60-е гг. на нефть, газ, каучук и олово приходилось порядка 80% индонезийского экспорта, то в конце 90-х гг. — уже около 60%. Порядка 20% экспорта — это продукция лесной, текстильной и обувной промышленности.

Современные тенденции социально-экономического развития

Растущее вовлечение экономики Индонезии в мировое хозяйство наряду с позитивными последствиями несло в себе и негативные. Все это наглядно проявилось в ходе восточноазиатского кризиса 1997–1998 гг. В частности, тяжелым бременем остается внешний долг, составляющий 140 млрд долл., из которых

80 млрд долл. приходится на частный сектор. В свою очередь, 30% частного долга представляют собой обязательства 20 крупнейших финансово-промышленных групп, с которыми тесно связаны интересы экс-президента Сухарто. Бремя «плохих» долгов привело к банкротству половины кредитных институтов, что фактически парализовало банковскую систему страны. Тем самым была подорвана финансовая устойчивость реального сектора экономики. В итоге в 1998 г. ВВП сократился на 16%, курс рупии скачкообразно менялся, резко ухудшилось материальное положение основных групп населения, общественные процессы оказались дестабилизированы и страна на пороге XXI в. вступила в полосу глубокого системного кризиса.

20.3. Таиланд

Основные черты социально-экономической модели

Примечательной особенностью Таиланда является то, что достаточно частая смена правительств, в том числе в результате военных переворотов, не отразилась на динамике развития экономики страны: среднегодовые темпы прироста ВВП с конца 50-х до начала 90-х гг. составили около 7%, т.е. были наивысшими среди рассматриваемых стран. Этот феномен во многом можно связать с тем, что колебания политического курса не влияли отрицательно на предсказуемость экономической политики. Преемственность хозяйственной стратегии сменяющих друг друга администраций способствовала формированию инвестиционной среды, одинаково благоприятной для отечественного и иностранного бизнеса. Отличительными чертами экономического курса на протяжении 60–90-х гг. были консерватизм бюджетно-финансовой политики, выражавшийся в поддержании сбалансированного бюджета; ограниченное вмешательство государства в экономические процессы; гибкое сочетание импортозамещения и развития экспортных отраслей как средства интеграции страны в мировое хозяйство.

Внешние факторы развития

Влияние государства на экономические процессы в наиболее отчетливой форме просматривалось в промышленной политике. В частности, маневрируя бюджетными и кредитными ресурсами, предоставляя льготы инвесторам, а также внешнеторго-

вые привилегии экспортерам промышленной продукции, правительство добивалось опережающего роста национальной индустрии в 70–90-е гг. на основе приоритетного развития ряда экспортных отраслей обрабатывающей промышленности, включая текстильную, швейную, обувную, пищевую и некоторые другие. В 80–90-е гг. все большее внимание стало уделяться наращиванию мощностей капиталоемких отраслей: электротехнической, электронной, нефтехимической и целлюлозно-бумажной.

Опережающие темпы развития индустриального комплекса привели к снижению доли сельского хозяйства в ВВП с 40% в 1960 г. до 10% в середине 1996 г. При этом Таиланд остается вторым по значению (после США) экспортером риса на мировой рынок.

Доля сырьевых товаров в экспорте страны сократилась с 92% в 1970 г. до 25% в 1996 г. Соответственно доля продукции обрабатывающей промышленности увеличилась до 75%.

Вместе с тем к середине 90-х гг. стали проявляться негативные стороны. Так, быстрый экономический рост сопровождался увеличением заработной платы в промышленности, что отрицательно сказалось на конкурентоспособности таиландского экспорта, основу которого составляют трудоемкие товары. Замедление темпов наращивания экспорта, на который приходится 1/3 ВВП, сдерживало экономический рост. В то же время продолжал расширяться импорт инвестиционного оборудования, что привело к нарастанию дефицита платежного баланса. Попытки покрыть нехватку инвестиций за счет привлечения краткосрочных капиталов усиливало уязвимость таиландской экономики со стороны колебаний конъюнктуры мирового финансового рынка. Спекулятивный капитал, привлеченный в страну в период экономического бума возможностью выгодно участвовать в операциях с недвижимостью, переключился на валюту и ценные бумаги. Поэтому логично, что восточноазиатский кризис начался летом 1997 г. с ухудшения валютно-финансового положения Таиланда и падения курса таиландского бата. В 1998 г. ВВП страны снизился на 8%.

Современные тенденции социально-экономического развития

В отличие от Малайзии Таиланд вырабатывает антикризисную стратегию в тесной кооперации с международными финансовыми организациями, прежде всего с МВФ. Получив от последнего кредитную поддержку в размере 17 млрд долл., правительство активно

проводит санацию банковской системы, страдающей от бремени просроченных долгов, объем которых достигает 35% всех предоставленных кредитов. При этом активно используется процедура банкротства, слияния и поглощения кредитных институтов. Комплексное оздоровление банковской системы потребует суммы, эквивалентной 40–50% ВВП.

Серьезное давление на экономику оказывают внутренние и внешние долговые обязательства Таиланда, совокупный объем которых составляет порядка 200% ВВП. Идя на сотрудничество с МВФ, Таиланд стремится адаптировать рекомендации зарубежных экспертов к конкретным реалиям страны. В частности, Бангкоку удалось получить согласие МВФ на временное сохранение дефицитного сальдо бюджета в размере 1–2% ВВП с тем, чтобы поддержать социально-экономическую стабильность в стране.

Нормализация положения в финансовой сфере рассматривается в Таиланде как обязательное, но не единственное условие преодоления последствий кризиса. Ключевое значение приобретает проведение в экономике структурной перестройки. С одной стороны, правительство контролирует кредитное обеспечение банками финансовых потребностей сельского хозяйства, что жизненно важно для устойчивого развития Таиланда, с другой — инициируется проведение образовательной реформы как одного из ключевых условий структурных преобразований, предусматривающих сдвиги в пользу перспективных отраслей машиностроения (автомобилестроения, электроники, электротехники и ряда других).

20.4. Экономические отношения России со странами ЮВА

Восточноазиатский кризис 1997–1998 гг. показал, что страны ЮВА стоят перед необходимостью проведения глубокой структурной перестройки своей экономики. На повестке дня — вопрос расширения номенклатуры производства промышленных товаров, в том числе создание высокотехнологичных производств. Кроме того, сохраняет свою актуальность задача диверсификации рынков сбыта промышленной, сырьевой и сельскохозяйственной продукции, производимой в странах ЮВА, а также поиск альтернативных источников приобретения современного промышленного оборудования и передовых технологий. В этих условиях существуют объективные предпосылки для расширения экономических связей России со странами ЮВА.

Современное состояние экономических связей России со странами ЮВА

Между тем, согласно официальной статистике, в 1997 г. товарооборот России со странами — членами АСЕАН составил порядка 1,7 млрд долл., или 1,2% внешней торговли России. Столь же незначительное место Россия занимает во внешней торговле стран ЮВА. Вместе с тем необходимо отметить, что реалии порефор-менной России заставляют осторожно относиться к этой цифре. По имеющимся оценкам, величина товарооборота со странами ЮВА занижена приблизительно на 50%, поскольку большой размах приобрела плохо поддающаяся централизованному учету «неорганизованная» торговля (осуществляемая российскими мелкими торговцами-«челноками»), а также из-за того, что значительная часть товаров из государств ЮВА поступает в Россию через третьи страны.

Основу российского экспорта в рассматриваемые государства составляют продукция черной металлургии, топливо и удобрения, а на долю машин и оборудования приходится лишь около 5%. В то же время приблизительно 1/2 российского импорта из стран ЮВА составляет промышленная продукция производственного и потребительского назначения. Импортируются также продовольствие и традиционные товары, такие как каучук и пальмовое масло (15% импорта). С 1994 г. сохраняется положительное для России сальдо торгового баланса.

Перспективы экономических отношений России со странами ЮВА

Даже с учетом статистической некорректности очевидно, что торгово-экономические связи России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона относительно невелики и имеют значительный потенциал роста. Спорадическое заключение единичных крупных контрактов, например на поставку в Малайзию в 90-е гг. истребителей МИГ-29 на сумму в 700 млн долл., не меняет сложившегося характера развития двусторонних экономических отношений. Перспективы дальнейшего развития сотрудничества России со странами ЮВА в определяющей степени будут зависеть от возможности организации кредитования торговых операций, поддержки на государственном уровне научно-технической кооперации, создания адекватной юридической базы, а также преодоления исторически сложившегося дефицита соответствующей

коммерческой информации. Решение этих и ряда других проблем определит ту степень кооперации, которую смогут наладить между собой Россия и страны ЮВА в начале XXI в.

Выводы

1. С начала 70-х гг. большинство стран ЮВА встали на путь формирования современных рыночных институтов и проведения структурной перестройки экономики в пользу создания промышленности, ориентированной на потребности мирового рынка.

2. Наряду с сырьевыми отраслями ведущее место в хозяйственном комплексе государств ЮВА заняла обрабатывающая промышленность, прежде всего трудоемкие отрасли.

3. Ряд государств региона (Малайзия, Таиланд, Индонезия и Филиппины) в результате динамичного экономического развития на протяжении почти трех десятилетий вошли в число новых индустриальных стран «второй волны».

4. На пороге третьего тысячелетия страны ЮВА сталкиваются с новыми проблемами, значительная часть которых порождена негативными последствиями предыдущего форсированного экономического роста, чрезмерным вовлечением государства в регулирование экономических процессов, а также отрицательными последствиями колебания конъюнктуры мирового рынка и хаотичным движением краткосрочного спекулятивного капитала.

5. Обострение экономических проблем в 1997–1998 гг. привело к корректировке экономической модели, предусматривающей ограничение бюджетных расходов, ужесточение кредитной политики и проведение структурных преобразований в пользу перспективных отраслей промышленности.

6. Торгово-экономические связи России со странами ЮВА невелики, однако имеют значительный потенциал роста.

Термины и понятия

Хуацяо
Новые индустриальные страны «второй волны»

Вопросы для самопроверки

1. Какую эволюцию претерпела модель экономического развития стран ЮВА на рубеже 60–70-х гг.?
2. В чем причины динамизма стран ЮВА в 70–90-е гг.?
3. Какие специфические черты были характерны для экономики Малайзии в 80–90-е гг.?
4. Какие негативные последствия несло в себе вовлечение экономики Индонезии и Таиланда в мировое хозяйство?
5. Каковы особенности развития торгово-экономических связей России со странами ЮВА в 90-е гг.?

Глава 21. Южная Азия

На территории Южной Азии расположены семь государств. Все они входят в группу развивающихся стран (табл. 21.1).

Таблица 21.1. **Основные социально-экономические показатели стран Южной Азии (данные за 1997 г.)**

Страны	Население, млн чел.	ВНП (по ППС)		
		общий, млрд долл.	на душу населения, долл.	среднегодовые темпы прироста в 1990–1997 гг., %
Индия	961	1587	1650	5,9
Пакистан	137	218	1590	4,4
Бангладеш	124	130	1050	4,5
Непал	23	25	1090	5,0
Шри-Ланка	18	45,5	2460	4,9
Бутан	0,7	0,3*	400*	...
Мальдивы	0,3	0,8	3230	...

* По официальному обменному курсу.

Источник: The World Bank. World Development Report 1998/99. Oxford University Press, 1998. P. 190–191, 232.

В экономике государств южноазиатского субрегиона много общего. Во всех этих странах экономические реформы, включая внутри- и внешнеэкономическую либерализацию, начались в первой половине 90-х гг. и идут умеренными темпами. Их традиционные конкурентоспособные на мировом рынке товары — это продукция швейной и текстильной промышленности и продовольствие. Приток иностранных прямых инвестиций в этот субрегион составляет около 4,5 млрд долл. ежегодно, и он незначительно дополняет внутренние инвестиции.

Хотя все страны субрегиона объединены в Ассоциацию регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК), она не играет важной роли и по степени влияния на мировую экономику уступает многим подобным объединениям. Ведущую роль в южноазиатской системе государств играют Индия и Пакистан. При этом их геополитические устремления противоположны. Для Индии главным и перспективным направлением геополитического тяготения представляется юго-восток. Она стремится к участию в Азиатско-Тихоокеанском экономическом сотрудничестве (АТЭС). Пакистан, напротив, более тесно связан со странами Западной Азии. Он также устремлен на север, вглубь Евразии.

21.1. Индия

Основные черты социально-экономической модели

Индия — аграрно-индустриальная страна, вторая после Китая по численности населения в мире. Согласно конституции, принятой в 1950 г., она является федеративным государством — союзом 26 штатов, равноправных субъектов федерации. Индия — самое многонациональное государство на нашей планете со множеством культур, религий, обычаев, предрассудков. Население Индии говорит на сотнях языков и диалектов, однако официальные языки — хинди и английский. Вопрос о государственном языке является предметом многолетних дискуссий и до сих пор не решен.

Индия располагает значительными природными ресурсами: особенно велики запасы угля, железной руды; имеются также бокситы, медь, нефть, марганец. К уникальным творениям природы относятся леса Индии, хотя их и немного. Сохранение лесных массивов и обитающей в них фауны — одна из важнейших государственных проблем Индии.

За годы независимости (с 1947 г.) экономический потенциал страны значительно вырос, произошли коренные изменения в структуре хозяйства. С 1950/1951 гг. до конца 90-х гг. национальный доход увеличился более чем в четыре раза, промышленное производство — в восемь раз, сбор зерновых — в три раза. В то же время из-за очень высокой рождаемости (около 2% ежегодно) ВВП на душу населения увеличился менее чем в два раза. Следствием низкого прожиточного уровня являются низкие темпы роста потребительского спроса.

В конце 90-х гг. более 50% населения Индии жило в условиях ниже уровня бедности, если его определять как уровень дохода менее 1 долл. в день по ППС. По данным Всемирного банка, на Индию приходится 63% беднейших людей планеты. Безземельные крестьяне уходят в города, и городское население с 1940 г. до начала 90-х гг. выросло с 15 до 26% общей его численности, а уровень грамотности — с 18 до 52%. Такая ситуация во многом определяет специфику потребительского спроса в стране.

С 50-х гг. правительство Индии взяло курс на индустриализацию страны на основе импортозамещающей модели. В условиях, когда частный национальный капитал не имел средств на сооружение крупных капиталоемких предприятий с длительными сроками окупаемости, государство за счет мобилизации сбережений через налоговую систему заложило основу базовых отраслей индустрии — черной и цветной металлургии, электроэнергетики (включая атомную), тяжелого машиностроения, оборонной промышленности, железнодорожного, авиационного и морского транспорта, сферы связи, добывающих отраслей. В 80-х гг. общее число государственных промышленных предприятий превысило 5 тыс. Они были объединены в крупные государственные корпорации.

Но в 80-х гг. государственная политика, ориентированная на жесткое регламентирование объемов производства, внутренней и внешней торговли, ограничение доступа к иностранной валюте, контроль над использованием земли, стала давать сбои. Попытка найти выход с помощью внешних займов привела к ухудшению положения с выплатой долгов. В 1991 г. валютных резервов в стране оставалось на две недели. Правительство было вынуждено срочно приступать к реформированию экономики.

Современные тенденции социально-экономического развития

С 1991 г., хотя государственное индикативное планирование и не отменено (в стране осуществляется девятый по счету пятилетний план на 1998–2003 гг.), частный сектор получил возможность функционировать в таких ранее недоступных для него отраслях, как производство электроэнергии, добыча и переработка нефти, авиатранспорт, связь. Одновременно с целью стимулирования частного предпринимательства были сокращены ставки подоходного налога, большинство предприятий получило право привлекать иностранные инвестиции, и были сняты ограничения на импорт сырья и капитального оборудования. Значительно снизились таможенные тарифы. Проведенная в 1991 г. девальвация рупии стимулировала развитие экспорта. Рупия перешла в разряд частично конвертируемых валют. Таким образом, экономика Индии стала более открытой для остального мира.

Частный сектор в конце 90-х гг. занимал ведущие позиции в сельском хозяйстве, машиностроении, легкой, пищевой и медицинской промышленности, строительстве, торговле, автомобильном транспорте. Государство поддерживает мелкое кустарное производство, являющееся, по мнению ряда индийских экономистов, «становым хребтом индийской индустрии». За этой отраслью хозяйства закреплено исключительное право изготовления 822 видов готовых изделий, в значительной степени связанных с переработкой сельскохозяйственного сырья. Мелкому и среднему производству предоставляются льготные кредиты. За 1985–1997 гг. число мелких предприятий выросло с 1,2 до 2,6 млн. В конце 90-х гг. в этой сфере индийской экономики было занято до 80% всей рабочей силы, и она давала стране около 45% экспортных поступлений.

К 1998 г. сложилась следующая структура экономики: в промышленности и строительстве производилось около 30% ВВП, в сфере услуг — около 40% и в сельском хозяйстве — приблизительно 30%, хотя здесь до сих пор занято около 70% населения.

В конце 90-х гг. наиболее высокие темпы развития отмечались в обрабатывающей промышленности (до 12%), доля которой в промышленном производстве достигла 77%. Все большую долю в ВВП страны занимает продукция машиностроения, химической и фармацевтической промышленности. Высокими темпами развивается производство промышленных товаров: автомобилей, радиоприемников, телевизоров, фотоаппаратов и другой бытовой техники. По производству тракторов Индия в конце 90-х гг. вошла в число ведущих производителей в мире.

Основу энергетики Индии составляет каменный уголь: на его долю приходится 3/4 потребляемой первичной энергии. Быстро растут объемы добычи нефти и природного газа. Индия входит в число стран — основных производителей стали. Однако конкурентоспособность индийской стали невысокая. Из цветных металлов больше всего развито производство алюминия, с которым Индия выходит на мировой рынок.

Среди отраслей легкой промышленности крупнейшей является текстильная, на долю которой приходится 1/5 всего промышленного производства и 1/3 экспортных поступлений, в ней занято 20 млн человек.

Для аграрного сектора характерна многоукладность с преобладанием традиционного уклада. Эти мелкие патриархальные крестьянские хозяйства соседствуют с крупными фермами, применяющими современные технологии. В 80-е гг. при государственной поддержке была осуществлена «зеленая революция» — внедрение передовых методов агротехники на основе применения

высокоурожайных культур зерновых и удобрений. «Зеленая революция» явилась результатом международного сотрудничества, в котором большую роль сыграла генетико-селекционная станция Нормана Берлауга, основанная Фондом Рокфеллера и Министерством сельского хозяйства Мексики недалеко от г. Мехико. За большой вклад в селекцию и генетику, выразившийся в получении новых сортов зерновых, отличающихся высокой урожайностью, устойчивостью против вредителей и полегания, Н. Берлауг был удостоен Нобелевской премии. Результатом «зеленой революции» в Индии стал подъем сельского хозяйства, что позволило решить не только продовольственную проблему, но и отказаться от импорта зерна. И все же ежегодный прирост урожая в 90-е гг. ниже темпов роста населения, что осложняет экономическое и социальное развитие страны.

Главная отрасль сельского хозяйства — растениеводство. В объеме сельскохозяйственной продукции преобладают зерновые культуры — рис и пшеница, требующие в Индии орошения. В то же время распространены технические культуры — хлопчатник, джут, чай, сахарный тростник, масличные. Ежегодно Индия производит свыше 2,5 млн т хлопка. Примерно 30% мирового производства чая приходится на Индию — приблизительно 750 тыс. т в год; в сфере чаеводства в стране занято свыше 20 млн человек. Индия прочно удерживает пальму первенства в мире по производству специй — перца, кардамона, имбиря, куркумы, кориандра, тмина, фенхеля. Ежегодный объем этой продукции превышает 2 млн т.

Внешние факторы развития

Внешняя торговля играет ведущую роль в хозяйстве страны, однако в конце 90-х гг. у Индии экспортная квота по товарам составляла всего 10%. К основным факторам, тормозящим развитие индийского экспорта, относятся невысокое качество большинства индийских товаров и несовершенная организация экспортного производства. Примером упущенных возможностей в развитии экспорта и потери своей доли на мировом рынке может служить текстильная промышленность, которая относится к традиционным индийским экспортным отраслям. С 1960 по 1997 гг. доля Индии в мировом экспорте хлопчатобумажных тканей и изделий сократилась с 9 до 3%. Причиной снижения их конкурентоспособности является запрет правительства Индии увеличивать

производство этой продукции на крупных современных текстильных фабриках, так как производство хлопчатобумажных тканей закреплено за мелкими предприятиями.

К основным статьям индийского экспорта относятся ювелирные и кустарно-художественные изделия, одежда, джутовые изделия, сахар, кожи, чай, пряности, хлопок, злаковые культуры. Высокими темпами растет экспорт железной руды, и в 90-х гг. Индия стала четвертым по объему экспортером этого сырья в мире.

Все большую долю в объеме вывоза товаров из страны начинают занимать алюминий, машины и оборудование. Так, в структуре индийского экспорта доля продукции машиностроения возросла с 8,9% в 1989 г. до 12% в 1997 г. С 80-х гг. растет экспорт программ для компьютеров. Формирующаяся прослойка технически грамотных национальных кадров привлекает такие высокотехнологичные компании, как «Майкрософт», «Моторола», «Новел», открывшие в 1996–1997 гг. свои центры в Индии.

В импорте доминируют оборудование, нефть, сталь, целлюлозно-бумажные изделия, минеральные удобрения, продовольствие. Основные торговые партнеры — США, Япония, Россия, ФРГ, Великобритания. На развитые страны приходится более 60% внешнеторгового оборота Индии.

С начала 90-х гг. правительство Индии активно проводит политику открытой экономики, прежде всего путем привлечения иностранного капитала природными богатствами, дешевой рабочей силой, либерализованной правовой базой, с целью ускоренного технического перевооружения промышленности и модернизации экономики в целом. Мероприятия по привлечению иностранных инвестиций увенчались определенным результатом. Если в 1986–1991 гг. среднегодовой приток иностранных прямых инвестиций в страну составлял менее 200 млн долл., то в 1997 г. он превышал 3 млрд долл.

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов оказались такие отрасли экономики, как телекоммуникации, энергетический комплекс, металлургия, транспортное оборудование, нефтехимия, лесозаготовки и экспорт драгоценных камней.

Благодаря либерализации правового режима во внешнеэкономической сфере быстрыми темпами растет объем фондового рынка. По объему капитализации (127 млрд долл. в 1996 г.) индийский рынок акций является одним из крупнейших среди «возникающих» финансовых рынков. И все же, по расчетам индийских

экономистов, для поддержания темпов экономического роста страны на уровне «азиатских тигров» ей необходимо привлекать в год не менее 10 млрд долл. иностранных инвестиций. В середине 90-х гг. индийская экономика получала только около 3 млрд долл. иностранных инвестиций в год. К основным факторам, препятствующим притоку зарубежных инвестиций в индийскую экономику, следует отнести неустойчивую политическую ситуацию, социальные конфликты, бюрократию, коррупцию, протекционизм, слаборазвитую производственную инфраструктуру.

Аналитики, отмечая громадный экономический потенциал Индии, прогнозируют высокие темпы роста ее ВВП в ближайшие годы. Эксперты Всемирного банка включают Индию в «большую пятерку» вместе с Китаем, Бразилией, Индонезией и Россией. На долю этих стран в середине 90-х гг. приходилось 8–10% мирового производства и торговли, а к 2020 г. их вклад, вероятно, увеличится вдвое. Еще более впечатляют перспективы роста населения в Индии. По оценкам Всемирного банка, к 2025 г. оно достигнет 1,4 млрд человек и лишь немногим будет уступать китайскому — 1,47 млрд человек, а в конце XXI в. индийцев будет в два раза больше, чем сегодня — 1,9 млрд.

Экономические отношения России с Индией

Российско-индийские экономические отношения имеют давние традиции. Кульминацией расцвета внешнеэкономических связей СССР с Индией стал Договор о мире, дружбе и взаимовыгодном сотрудничестве, подписанный 9 августа 1971 г. и предусматривающий развитие всестороннего и взаимовыгодного сотрудничества во всех областях экономики, науки, техники и культуры.

Распад Советского Союза оказал резко отрицательное влияние на российско-индийские экономические отношения. Если в 1990–1991 гг. доля СССР превышала 10% внешнеторгового оборота Индии, то к концу 90-х гг. — едва достигала 2%. В 1997 г. внешнеторговый оборот между Индией и Россией оценивался в 1,7 млрд долл. (немногим более 1% внешнеторгового оборота России). Наиболее пагубно сказался на российско-индийских экономических отношениях широкомасштабный кризис российской экономики, который исключил возможность кредитной поддержки российского экспорта машин и оборудования в Индию. В результате Россия утратила свою долю на этом рынке.

Восстановление экономических отношений между Россией и Индией происходит медленно. В 1993 г. в ходе визита Президента России в Индию был подписан Договор о дружбе и сотрудничестве между Россией и Индией. В 1997 г. в результате переговоров правительственных делегаций был подписан пакет документов, который включает соглашения об избежании двойного налогообложения, о сотрудничестве и взаимопомощи в таможенных делах. Стороны приняли решение о строительстве с участием российских специалистов двух атомных электростанций в Индии. Продолжается военно-техническое сотрудничество, имеющее давние традиции и благоприятные перспективы. К наиболее крупным поставкам российского оружия и военной техники во второй половине 90-х гг. относятся десять подводных лодок типа «Кило» и авианесущий крейсер. Кроме поставок оружия намечается совместные его проектирование, исследовательские и опытно-конструкторские работы, продажа лицензий на изготовление.

Определенную положительную роль в развитии российско-индийских экономических отношений играет учрежденная в 1992 г. Межправительственная российско-индийская комиссия по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству. У этого сотрудничества имеются благоприятные возможности для дальнейшего развития. Обе стороны располагают богатыми природными ресурсами, научно-техническим потенциалом, растущими внутренними рынками, а главное, экономики обеих стран взаимодополняемы.

К препятствиям, стоящим на пути развития российско-индийских экономических отношений, относятся конкуренция ТНК третьих стран, внедрившихся в экономику Индии; нестыковка интересов российских и индийских частных компаний с общегосударственными интересами; отсутствие согласованной всеобъемлющей долгосрочной программы двустороннего сотрудничества и финансовых механизмов ее реализации, а самое большое — экономическая слабость России.

21.2. Пакистан

Основные черты социально-экономической модели

Исламская Республика Пакистан — аграрно-индустриальная страна с многоукладным хозяйством. В ее состав входят четыре провинции — Пенджаб, Синд, Северо-Западная Пограничная, Бе-

луджистан, федеральная столичная территория Исламабад и районы племен, управляемых федеральным правительством.

Пакистан — многонациональное государство. В нем говорят на более чем 20 языках. Основные национальности — пенджабцы, синдхи, пуштуны, белуджи. Темпы роста населения довольно высокие — 2,9% в год. Грамотность низкая — 34%, т.е. 2/3 населения неграмотны. Свыше 1/4 населения проживает в городах, 98% населения — мусульмане.

Главная отрасль промышленности, дающая около 10% ВВП, — текстильная. В ней трудятся 40% занятых в промышленном производстве. Текстильные предприятия Пакистана ориентированы на экспорт; они поставляют за границу хлопчатобумажную пряжу, ткани, текстильные изделия. Положение отрасли (и экономики в целом) зависит от производства хлопка, что делает экономику страны крайне чувствительной к спадам в сельскохозяйственном производстве и конъюнктуре на мировом рынке текстильных изделий. Есть также металлургия, машиностроение, химическая, пищевая, кожевенная промышленность, производство строительных материалов. Распространены кустарные промыслы и ремесла. Добываются природный газ, нефть, уголь, хромиты и ряд других минералов.

Однако ведущее место в экономике страны (26% ВВП) занимает сельское хозяйство. В нем занято свыше 50% экономически активного населения. К основным сельскохозяйственным культурам Пакистана относятся пшеница, рис, сахарный тростник, хлопчатник. Вследствие внедрения в земледелие новых высокоурожайных сортов зерновых (преимущественно пшеницы и риса) в последние десятилетия произошло резкое ускорение процесса технологической модернизации сельского хозяйства — «зеленая революция», благодаря которой Пакистан в основном обеспечивает себя зерном.

Страна имеет достаточно развитую транспортную инфраструктуру, включая железные дороги, автомобильные магистрали, морские порты на побережье Аравийского моря, авиационное сообщение.

Современные тенденции социально-экономического развития

В 90-е гг. экономика страны под бременем громадных расходов на оборону (30% бюджета) и выплат по внешнему долгу (40% бюджета) развивалась медленнее, чем в 80-е гг. (средние темпы роста

ВВП составили соответственно 4,4 и 6,3%). Внешняя задолженность в 1998 г. оценивалась в 32 млрд долл. Правда, основная часть внешней задолженности приходится на обязательства по долгосрочным займам, предоставленным под низкие проценты странами-донорами и международными организациями.

Извечной проблемой экономического развития Пакистана была и остается демографическая ситуация. При сохранении нынешнего темпа роста населения (в 1,5 раза выше, чем в Индии) оно к 2000 г. увеличится до 150 млн человек, а к 2020 г. достигнет 260 млн человек, что потребует огромных дополнительных инвестиций для обеспечения нового поколения средствами к существованию.

Перспективы развития экономики Пакистана зависят и от того, удастся ли правительству успешно осуществить объявленный им в 1997 г. курс экономических реформ, нацеленный на расширение экспорта, ограничение импорта, увеличение производства товаров, замещающих импорт (в частности, растительного масла). Намечены также мероприятия протекционистского характера в отношении отраслей промышленности, ориентированных на производство товаров традиционного пакистанского экспорта (текстиль, спортивные товары, кожаные изделия и ковры). Было решено снизить до 10% пошлины на ввоз машин и оборудования, а также освободить от таможенных сборов сырье, закупаемое за границей экспортными отраслями. Упрощена финансовая процедура по расчетам в свободно конвертируемой валюте при внешнеторговых сделках. Введен повышенный тариф на импортные товары, конкурирующие с продукцией национального производства. Эти меры, по расчетам правительства, должны привести к увеличению валютных резервов страны и снижению уровня зависимости от иностранных кредиторов.

Реформы также предусматривают сокращение правительственных расходов и программу приватизации, которая согласно ожиданиям придаст дополнительные стимулы экономическому развитию. Намечена приватизация компаний, обеспечивающих телекоммуникационную связь в стране, крупнейших аэропортов и морских портов, государственных банков. Продажи государственных предприятий местным и иностранным инвесторам должны увеличить инвестиции в частный сектор и в первую очередь стимулировать развитие базовых отраслей, включая машиностроение и энергетику.

Внешние факторы развития

Иностранные займы и кредиты играют исключительно важную роль в развитии экономики Пакистана. Главные доноры — США, Япония, Великобритания, мусульманские страны, ряд международных организаций.

Внешняя торговля вносит существенный вклад в народное хозяйство страны — экспортная квота (по товарам) у Пакистана составляет 25%. Основная доля экспорта приходится на продукцию сельского хозяйства — рис, хлопок-сырец. Она дает 67% валютной выручки. На втором месте по размерам экспортных поступлений находится текстильная промышленность, дающая 25% валютной выручки. Кроме того, вывозятся за границу ковры и кожа.

У Пакистана традиционно отрицательное сальдо внешнеторгового баланса. В структуре импорта преобладают машины и оборудование, нефть и нефтепродукты, минеральные удобрения, продукты питания. Основные торговые партнеры Пакистана — Япония, США, Китай, страны Ближнего и Среднего Востока. В 90-е гг. значительно расширились внешнеэкономические связи Пакистана в рамках Организации экономического сотрудничества (см. ниже).

Правительство Пакистана проводит курс на интеграцию страны в мировое хозяйство, уделяя особое внимание региональной экономической интеграции. Так, Пакистан играет одну из ведущих ролей в Организации экономического сотрудничества (ОЭС), созданной в 1985 г. при участии Турции и Ирана. В 1992 г. в состав ОЭС вошли Азербайджан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан. Помимо экономических мотивов интеграции — содействие экономическому развитию при опоре на собственные ресурсы — в рамках ОЭС господствует идея исламского единства стран региона, основывающаяся на культурной и религиозной общности народов стран-участниц.

В рамках ОЭС разработаны и частично реализованы масштабные программы индустриального строительства, сооружения коммуникаций, расширения взаимного внешнеторгового оборота. В конце 90-х гг. началось продвижение многосторонних и двусторонних проектов в области энергетики и транспорта. Например, разрабатывается проект транспортировки нефти из Азербайджана и Туркмении в Пакистан и ее транзит через пакистанскую территорию.

Экономические отношения России с Пакистаном

В последнем десятилетии текущего века произошло резкое падение товарооборота между Россией и Пакистаном. Если в начале 90-х гг. он превышал 300 млн долл., то в 1997 г. составил только 33 млн долл. Старая структура торгово-экономических и научно-технических связей России с Пакистаном в области нефтегазового комплекса, энергетики и металлургии, основанная на системе долгосрочного государственного кредитования, перестала существовать.

Однако продолжается содействие российской стороны в обеспечении запасными частями и технической экспертизой построенных еще при помощи СССР промышленных предприятий и намечается более активное участие в строительстве новых объектов. Так, в августе 1997 г. в г. Лахоре зарегистрирована пакистанская компания «Алтерн энерджи лтд.», держателем акций и соучредителем которой выступает российское предприятие «Русский дизель». Целью создания компании является строительство и последующая эксплуатация электростанции на базе четырех дизель-генераторов, произведенных российским соучредителем.

В конце 90-х гг. руководство Пакистана проявляет интерес к сотрудничеству с Россией в области высоких технологий. В этом направлении уже достигнуты определенные практические результаты. В частности, между Российским космическим агентством и соответствующей пакистанской организацией СУПАРКО подписан контракт на сумму в 1 млн долл. о запуске пакистанского спутника «Бадр-2» российской ракетой-носителем.

Выводы

1. На территории Южной Азии расположены семь развивающихся государств — Индия, Пакистан, Бангладеш, Непал, Шри-Ланка, Бутан, Мальдивы, имеющих много общего. Во всех этих странах идут экономические реформы. Их традиционные конкурентоспособные на мировом рынке товары — продукция швейной и текстильной промышленности, продовольственные товары.

2. Индия и Пакистан играют ведущую роль в южноазиатской системе государств. В то же время их геополитические устремления противоположны. Для Индии главным направлением геополитического тяготения представляется Юго-Восток — страны — участницы АТЭС. Пакистан тесно связан с государствами Западной Азии.

3. За годы независимости экономический потенциал Индии значительно вырос. Произошли коренные изменения в структуре ее хозяйства.

В последнее время в структуре индийского экспорта растет доля продукции металлургии, машиностроения, фармацевтической промышленности, компьютерных программ.

4. В 90-е гг. темпы развития экономики Пакистана снизились. Ведущее место в ней занимает сельское хозяйство, где трудится больше половины населения страны. Главная отрасль промышленности — текстильная.

Термины и понятия

Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (САРК)
Организация экономического сотрудничества (ОЭС)
«Зеленая революция»

Вопросы для самопроверки

1. Что общего в хозяйствах государств Южной Азии?
2. Какая разница в геополитических устремлениях Индии и Пакистана?
3. Какова роль государственного и частного секторов в экономике Индии?
4. Проанализируйте экономические реформы правительства Индии в 90-е гг.
5. Какова современная структура индийского экспорта?
6. Какие отрасли являются ведущими в экономике и промышленности Пакистана?
7. Охарактеризуйте структуру пакистанского экспорта.

Глава 22. Западная Азия

Роль Западной Азии в мировом хозяйстве определяется в основном значительными ресурсами углеводородного сырья и стратегически важным географическим положением в мире. Все страны этого региона относятся к развивающимся, за исключением Израиля и Кипра (по этой причине две эти страны подробно не рассматриваются а данной главе).

Западная Азия имеет крупные месторождения полезных ископаемых, среди которых выделяются богатейшие запасы нефти и газа. Доля региона в мировых достоверных запасах нефти (140,9 млрд т) составляет около 65%. Уникальные по размеру и дешевизне добычи прогнозные нефтяные поля мира сосредоточены прежде всего в районе Персидского залива, в том числе в Ираке (более 100,0 млрд т), Кувейте (более 100,0 млрд т), ОАЭ (более 100,0 млрд т), Саудовской Аравии (79,5 млрд т), Иране (69,0 млрд т).

Ведущее место страны Западной Азии занимают и в мировой добыче нефти — более 1045 млн т (в 1997 г.), что составляет 30% мировой добычи. Регион обеспечивает 1/2 мирового экспорта нефти и более 1/4 мирового экспорта нефтепродуктов.

Важную роль Западная Азия играет в мировой газовой промышленности. Из 144 трлн м^3 мировых разведанных запасов природного газа 46 трлн м^3 приходится на Западную Азию (прежде всего на Саудовскую Аравию, Иран и ОАЭ); этот регион по запасам газа уступает только СНГ. Однако в мировой добыче и экспорте газа роль региона скромнее — всего около 6% мировой добычи и около 7% мирового экспорта сжиженного газа.

В табл. 22.1 приведены данные, характеризующие социально-экономическое развитие стран Западно-Азиатского региона.

22.1. Основные социально-экономические модели в Западной Азии и их эволюция

Турецкая модель вестернизации

В регионе сложились различные модели, определяемые во многом тем, насколько на их становление оказывали влияние традиции и верования мусульманского общества.

К настоящему времени государства региона заметно отличаются по достигнутому уровню и темпам модернизации. Наибольшая продвинутость в деле модернизации экономики, политики и социальной сферы характерна для Турции. Она же в высшей степени интегрирована в мировую экономику.

Турция после провозглашения себя республикой апробировала ряд вариантов избранной модели социально-экономического развития, нацеленной на модернизацию страны на основе вестернизации. В 20-х гг. была осуществлена либерализация народного хозяйства. В 30–40-х гг. довольно плодотворно осуществлялась политика этатизма, т.е. жесткого государственного регулирования экономики страны, которая в 50-х гг. сменилась на «либеральный этатизм». Следующий этап, занявший два десятилетия

Таблица 22.1. **Основные социально-экономические показатели стран Западной Азии (данные за 1997 г.)**

Страны	Население, млн чел.	ВНП (по ППС)		
		общий, млрд долл.	на душу населения, долл.	среднегодовые темпы прироста на душу населения в 1990–1996 гг., %
Афганистан	24,8	5,0* (1996 г.)	206* (1996 г.)	...
Бахрейн	0,6	4,5*	7820*	3,8
Израиль	5,7	99,0	16960	3,2
Иордания	4,3	15,2	3430	4,0
Ирак	22,0	157,3* (1996 г.)	7362* (1996 г.)	...
Иран	61,0	352,6	5530	1,0
Йемен	15,8	11,8	720	–2,2
Катар	0,7	7,4*	11 570*	–5,1
Кипр	0,7	10,8*	14 930*	2,6
Кувейт	1,6	38,6	24 270	15,7
Ливан	4,1	24,9	5990	5,4
ОАЭ	2,6	42,7*	17 360	–4,8
Оман	2,3	20,1	8690	–0,2
Саудовская Аравия	19,5	128,9*	6790*	–3,1
Сирия	14,6	44,5	2990	4,3
Турция	64,0	409,7	6430	1,7
Западная Азия в целом	244,3	1373,0	5620,0	1,9

* По обменному курсу.

Источник: World Bank Atlas. 1998. P. 24–25, 42–43.

(60–70-е гг.), характеризуется широким применением «смешанной экономики», суть которой заключалась в сосуществовании и во взаимодействии государственного и частного секторов в реализации пятилетних программ, использовавшихся руководящими органами страны как новый инструмент для решения многих социально-экономических проблем. Эти варианты позволили Турции добиться значительного прогресса в ее социально-экономическом развитии, что, однако, не избавило страну от политических и экономических потрясений в конце 70-х — начале 80-х гг.

Сохранившаяся практика прямого и косвенного субсидирования предприятий государственного сектора стала одной из основных причин нарушения внутрихозяйственных балансов, роста инфляции и безработицы. Эти процессы, резко обострившиеся к концу 70-х гг., вызвали рост социального недовольства, сопровождавшегося забастовочным движением и дестабилизацией политической жизни, что в конечном итоге привело к разгулу террора со стороны правых и левых экстремистских организаций, столкновениям на религиозной почве.

Правительство и парламент оказались неспособными осуществить на практике намеченные глубокие структурные преобразования в экономике и справиться с политической нестабильностью. В сентябре 1980 г. армия взяла власть в свои руки. После наведения порядка, создания условий для продолжения реформ, проведения выборов в ноябре 1983 г. власть была передана гражданскому правительству. В 80–90-е гг. турецкая модель развития приобретает новые, преимущественно либеральные черты.

В основе ее реализации лежит долгосрочная программа приватизации государственных предприятий многих отраслей. На данном этапе и в ближайшей перспективе вне этого процесса оставлены лишь ключевые стратегические отрасли, в первую очередь связанные с военно-промышленным комплексом. Совершенствуется механизм, направленный на снижение бремени поддержки нерентабельных государственных предприятий: отменены субсидии, выдаваемые ранее убыточным предприятиям; отменены таможенные барьеры, мешавшие здоровой конкуренции отечественных и зарубежных производителей, и т.д.

Проводятся мероприятия по поддержке и развитию экспортоориентированных производств, что позволило увеличить объем турецкого экспорта товаров и услуг с 2,9 млрд долл. в 1980 г. до 38 млрд долл. в 1996 г. Это позволило существенно улучшить валютно-финансовое положение страны и не только спасти ее от

финансового банкротства, но и существенно нарастить золотовалютный запас (до более 20 млрд долл.). Активное внедрение модели тотального экономического либерализма за последнее десятилетие усилило привлекательность Турции для иностранного капитала. Так, если до перехода на новую модель развития в 1980 г. в экономику Турции было вложено в совокупности 229 млн долл., в 1990 г. — 1,3 млрд долл., то в 1997 г. эти вложения составили 6,4 млрд долл. прямых инвестиций.

В результате можно говорить о двух принципиально разных периодах в социально-экономическом развитии Турции. Первый период — с 20-х по 70-е гг. — характеризуется закрытой экономикой с преобладанием государственного регулирования всех процессов ее развития. Для этого периода преобладающим было догоняющее развитие на базе импортозамещения. Второй период, начавшийся после проведенных кардинальных реформ в 1980–1984 гг., примечателен использованием экспортоориентированной модели, базирующейся на системе активного вхождения в мировое хозяйство.

Модель арабских стран Персидского залива

Это модель тех стран, которые значительно повысили эффективность своего народного хозяйства за счет включенности в мировую экономику. К ним следует отнести прежде всего арабские страны Персидского залива, которые в отличие от Турции вписались в мировое хозяйство первоначально через экспорт нефти, а затем через подключение с помощью «нефтедолларов» к мировой финансовой системе.

Иранская антизападная модель

Процесс модернизации оказался наиболее затруднительным для традиционной иранской экономики с ее сильной зависимостью от религиозных, культурных и бытовых особенностей населения. Здесь процесс модернизации экономики шел не поступательно, а скачкообразно, в зависимости от приживаемости или отторжения новых элементов, привносимых мировым хозяйством на иранскую почву.

Первая модель социально-экономического развития Ирана, основными составляющими которой стали государственный капитализм и национализм, была испробована в 20-х гг. Отличительной чертой этой модели было то, что связи с мировым хозяйством ограничивались лишь внешней торговлей. Внешние займы, иностранные инвестиции были отсечены различными методами и механизмами.

В период так называемой белой революции (60–70-е гг.) по инициативе шаха была использована модель ускоренной индустриализации страны, направленная на слом традиционных институтов социально-общественной жизни, ускоренное внедрение новых форм хозяйствования и развитие государственного капитализма. Закупались новейшая, высококачественная западная продукция и технологии, промышленные предприятия «под ключ», привлекались иностранные инвестиции.

Модернизация экономики обеспечила высокие темпы роста большинства крупных предприятий и отраслей. За период 1967–1977 гг. ВВП ежегодно увеличивался более чем на 10%. Национальный доход на душу населения вырос с 450 долл. до более чем 2000 долл. Главным недостатком этой модели развития явилось вымывание мелкого и среднего предпринимательства, углубление неравномерности в распределении доходов, что привело к маргинализации значительных слоев общества. Кроме того, сложился очень высокий уровень зависимости потребительского и производственного рынков Ирана от импорта из развитых стран, прежде всего из США. Эти причины послужили основой для выступления народных масс против шахской модели модернизации страны, как не отвечающей в целом интересам иранского народа.

После «исламской революции» 1978–1979 гг. теократическое руководство страны выбрало модель развития с опорой на собственные силы и ведущей ролью государства в экономике, резким обособлением от западного мира. Была национализирована главная отрасль промышленности — нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая. Основой модели стало импортозамещение.

Эта модель за десять лет (1979–1989 гг.) привела Иран к потере своего экономического потенциала, падению ВВП на душу населения. Несмотря на определенные достижения в развитии сельской инфраструктуры (дороги, аэропорты, жилища, газификация, электрификация, средства связи), в сфере здравоохранения (продолжительность жизни возросла до 70 лет), стало очевидно, что эта модель развития уже не отвечает потребностям хозяйства и общества.

Была разработана новая модель социально-экономического развития Ирана. Идеология этой модели направлена на постепенное разгосударствление экономики и на ее либерализацию. Набор

механизмов ее реализации мало чем отличается от использующихся в других странах, переходящих к рыночной модели развития. Целью модели является ускорение экономического развития для создания современного развитого общества («идеального», по понятиям мусульман). Не рассматривая подробно все направления и механизмы реализации этой модели, отметим, что главным является переход к экспортоориентированной экономике, ключевыми отраслями которой намечаются энергетика, нефтехимия, производство минеральных удобрений. Вся экономика будет опираться как на государственный и частный отечественные сектора, так и на иностранный капитал.

22.2. Современные тенденции социально-экономического развития Западной Азии

Рост населения в регионе

На социально-экономическое развитие Западной Азии огромное влияние оказывает тот факт, что регион отличается одними из самых высоких темпов прироста населения в мире — 2,8% в год. Внутри региона рекордные темпы прироста населения наблюдаются в Иордании, Катаре, ОАЭ, Омане: в 90-е гг. они являются самыми высокими в мире — 4,85–5,0% в год.

Столь высокие темпы прироста населения в Западной Азии обусловлены прежде всего исламскими традициями в сфере семейных отношений и осуждением исламом абортов, низким уровнем жизни основной массы населения в большинстве стран региона, в основном в многонаселенных Иране, Турции, Афганистане, Ираке, недостаточно активной реализацией большой части социальных программ из-за нехватки средств и другими причинами.

Можно предположить, что население региона вырастет к 2000 г. до 270–275 млн человек и к 2025 г. — до 460–465 млн человек.

Миграция в регионе

Для Западной Азии присущи как внешняя, так и внутренняя миграция. Причинами обоих видов миграции являются экономические и политические условия. Из-за высокой безработицы в 70–80-е гг. в Западную Европу (в основном в Германию) на поиски работы выехали около 2,5 млн жителей Турции, где они образовали устойчивую диаспору. В то же время в связи с быстрым развитием нефтедобычи и нефтепереработки в страны Персидского залива нарастающими темпами хлынул поток иммигрантов как из других стран Западной Азии, так и из соседних регионов Азии и Африки. Большинство из них являются неквалифицированными рабочими. Небольшую часть представляют квалифицированные рабочие и специалисты из Индии, Южной Кореи, Тайваня, Филиппин и даже из Западной Европы и США.

Нефтедобывающие страны Западной Азии с успехом используют дешевую иностранную рабочую силу не только в нефте- и газодобывающих и перерабатывающих отраслях, но и в строительстве городов, гостиниц, морских и воздушных портов, автомобильных дорог, трубопроводов, оросительных систем, а также в сфере услуг. При этом экономическую выгоду получают все заинтересованные стороны: нефтедобывающие страны региона экономят на дешевизне рабочей силы, иностранные рабочие и специалисты, получая работу, имеют постоянный источник неплохого дохода.

Страны, отправляющие своих рабочих, получают средства через систему налогообложения и другие пути. Например, финансовые средства, возвращающиеся в Египет, рабочая сила которого используется в основном в Ираке и Кувейте, колебались от 4 до 6 млрд долл. в год. В начале 90-х гг. в экономике арабских стран Персидского залива иностранные рабочие составляли в среднем около 70% от общего числа занятых в этих странах. В отдельных странах эта доля значительно выше: в Кувейте и Катаре — более 80%, а в ОАЭ — около 90%.

Значительная миграция вызвана также войнами, политическими и религиозными мотивами. Так, из Израиля вынуждены были эмигрировать более 3 млн арабов-палестинцев, в основном на западный берег реки Иордан и в сектор Газа, Ливан и Сирию. В период войны в Афганистане несколько миллионов беженцев из этой страны осели в Пакистане и Иране.

В годы особого обострения политической борьбы и усиления военных действий массовый характер принимали потоки беженцев из Ливана и Ирака. Кроме того, в последнее время вырос поток эмигрантов курдской национальности из Турции и Ирака в страны Европейского союза.

ВНП на душу населения

Используя такой показатель, как ВНП на душу населения по паритету покупательной способности, все страны Западной Азии можно объединить в три группы: наименее развитые (менее 2000 долл.), со средним уровнем развития экономики (от 2000 до 10 000 долл.), с высоким уровнем развития (более 10 000 долл.).

В первую группу входят всего две страны: Афганистан и Йемен. Ко второй группе относятся Бахрейн, Иордания, Иран, Ливан, Оман, Саудовская Аравия, Сирия и Турция. До введенного эмбарго к этой группе относился и Ирак (более 4000 долл. в 1996 г.). И наконец, пять государств с самыми высокими доходами на одного жителя образуют третью группу: Израиль, Катар, Кипр, Кувейт и Объединенные Арабские Эмираты.

Отраслевая структура

Анализ ВНП по секторам хозяйственной деятельности позволяет выделить четыре группы стран Западной Азии.

Арабские страны Персидского залива (кроме Ирака) входят в группу стран с резким преобладанием в их структуре хозяйства первичного сектора (более 70%), но это преимущественно добывающая промышленность. При этом доля сельского хозяйства невелика — 1–3%. Такая структура позволяет этим странам иметь большой объем ВНП на душу населения, базирующийся преимущественно на экспорте нефти.

Другую группу образуют страны с относительно высокой (или даже преобладающей) долей в структуре экономики сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности (от 16 до 46%). Сельское хозяйство в Западной Азии по целому ряду причин (прежде всего из-за засушливого климата и преобладания архаичных аграрных отношений) является отсталым и малопродуктивным, а в обрабатывающей промышленности многие отрасли базируются на кустарных предприятиях. Это обусловливает невысокий объем ВНП на душу населения. К этой группе наименее развитых стран относятся Афганистан, Йемен, Ирак, Иран, Турция.

Третью группу формируют государства с преобладанием в структуре народного хозяйства третичного сектора (более 65%). При этом вторую позицию занимают отрасли обрабатывающей промышленности. К этой группе относятся Израиль, Иордания и Ливан. По идее, такая структура экономики позволяет иметь высокодоходную экономику, как в случае с Израилем. Но в силу различных причин неэкономического характера (войны, межрегиональные конфликты и др.) эффективность экономики Ливана и Иордании не соответствует ее потенциалу, что нашло отражение в не очень высоком показателе ВНП на душу населения — менее 6000 долл.

Наиболее эффективной в условиях Западной Азии показала себя экономика тех стран, в структуре народного хозяйства которых преобладают промышленность и сфера услуг, но примерно в равных пропорциях: Кипр (соответственно 40 и 52%), Кувейт (53 и 46%), Объединенные Арабские Эмираты (57 и 40%). Они имеют и самые высокие показатели валового национального продукта на душу населения.

22.3. Внешние факторы развития

Иностранный капитал в Западной Азии

Велика роль в странах Западной Азии такого фактора, как движение иностранного и регионального капитала.

Если до Второй мировой войны основную роль в экономике большинства стран Западной Азии играли сельское хозяйство и кустарная промышленность, то после открытия крупных месторождений нефти и газа в арабских странах Персидского залива очень быстро ведущие позиции заняли нефтяная и газовая промышленность. Этому способствовал приток в регион значительных зарубежных средств, прежде всего капиталовложения крупных нефтяных компаний. По мере развития экономики стран региона возрастала и их доля в прибылях зарубежных компаний. Хотя параллельно были созданы чисто национальные государственные компании, основную роль в становлении этих отраслей в регионе сыграл иностранный капитал. В последующем он стал проникать и в другие отрасли.

Но в настоящее время, по данным Всемирного банка, приток частного капитала в страны Западной Азии не превышает 1% общего объема частных иностранных инвестиций в развивающиеся страны. Доля портфельных инвестиций в регион в их суммарном объеме составляет всего 0,3%. Однако уже накопленный иностранный капитал наиболее активно действует в Бахрейне, Катаре, Кувейте, ОАЭ, Омане, Кипре, Турции и особенно в Саудовской Аравии.

Вывоз нефтедолларов

Отличительной особенностью Западной Азии является то, что финансовые структуры арабских стран Персидского залива вложили значительный капитал — нефтедоллары (более 350 млрд), преимущественно в ссудной форме, за пределы своего региона. Нефтедоллары — это доллары, которыми владеют не являющиеся гражданами США лица, а также государства, получающие доходы от производства и экспорта нефти. Источником их возникновения послужила благоприятная конъюнктура на мировом рынке нефти для стран-экспортеров. В 1973 г. цены на нее выросли более чем в четыре раза. Приток значительных дополнительных ресурсов арабскими странами Персидского залива был превращен в капиталовложения, большая часть которых осуществлялась в долларах.

Саудовская Аравия только по государственной линии вложила в западные финансовые учреждения от 100 до 120 млрд долл., Кувейт — 70–80 млрд долл., ОАЭ — 45–55 млрд долл. При уровне банковской ставки 8% Саудовская Аравия ежегодно получает по 8–10 млрд долл., Кувейт — 5–6 млрд долл., ОАЭ — 3,5–4,5 млрд долл. Эти средства они активно используют для развития своей социальной сферы, прежде всего здравоохранения, образования и коммунальных услуг.

Особенно энергично в этом направлении действует Кувейт. Им к 90-м гг. была создана разветвленная система своих капиталовложений за рубежом. Получаемые от этой деятельности доходы по абсолютным размерам составляют примерно 1/2 прибыли от экспорта нефти. При этом Кувейт экспортирует как ссудный, так и предпринимательский капитал (объем накопленных им прямых инвестиций за рубежом близок к 7 млрд долл.).

Все это позволило многим странам Западной Азии относительно быстро сократить отставание от развитых стран и существенно повысить благосостояние своих граждан.

Внешняя торговля

О степени вовлеченности региона в мировое хозяйство по такому фактору, как внешняя торговля, можно судить на основании его доли в мировом и азиатском экспорте и импортере, доле экспорта в ВНП как всего региона, так и отдельных стран.

Экспорт и импорт Западной Азии составляет соответственно 28,5 и 27% от аналогичных показателей всей Азии, что говорит о высокой степени вовлеченности региона в мировое хозяйство. Это

подтверждает и высокая доля экспорта в ВНП Западной Азии — 23%. Наибольший вклад в развитие внешней торговли региона вносят Саудовская Аравия — 30% по экспорту и 24% по импорту, Турция — соответственно 21 и 23%, Израиль — 15 и 21%, Кувейт — 10 и 7%. В общем товарообороте региона на внутренние связи приходится всего 7–10%.

Основными экспортными товарами региона являются нефть и нефтепродукты, газ, продукция химической и легкой промышленности, а также сельского хозяйства.

Однако сильная монотоварная зависимость многих стран региона от мирового рынка является опасным моментом для их развития. Резкое падение мировых цен на нефть в 1998–1999 гг. не только затормозило процветание стран-нефтеэкспортеров, но и подвело их к кризисной черте. Страны Персидского залива, по оценке экспертов, за 1998 г. сократили свои доходы более чем на 45 млрд долл. (по сравнению с 1997 г.). Особенно резко кризис ударил по арабским странам Персидского залива и Ирану, экономика которых в значительной мере зависит от экспорта нефти и нефтепродуктов. Их бюджеты были сокращены на 25–45%.

ОПЕК

Для предотвращения отмеченной зависимости, усиления коллективной защиты интересов стран-экспортеров, поддержания единых цен на нефть, повышения прибыли от ее реализации на мировом рынке, поощрения национальной нефтеразведки и нефтедобычи в 1960 г. основные нефтедобывающие страны Азии, Африки и Латинской Америки объединились и создали Организацию стран — экспортеров нефти (ОПЕК). На их долю приходится свыше 1/3 мировой добычи нефти. Однако в последние годы эффективность функционирования ОПЕК значительно снизилась, о чем говорит существенное падение мировых цен на нефть, несмотря на предпринимаемые Организацией усилия.

Для ликвидации этих последствий и в перспективе для противостояния возможным негативным воздействиям мирового рынка нефтедобывающие страны Персидского залива выдвигают идею постепенного роспуска ОПЕК и создания менее формализованного и более эффективного альянса крупных экспортеров нефти. Предполагается, что в его состав войдут Саудовская Аравия, Россия, Иран, Китай, Мексика, Венесуэла, ОАЭ, Кувейт и Нигерия. Этим открываются широкие перспективы для более тесного сотрудничества стран Западной Азии с Россией.

Экономические отношения России с Западной Азией

Анализ внешнеэкономических связей России со странами Западной Азии показывает, что, несмотря на постоянный их рост, эти связи не являются безусловным приоритетом ее внешнеэкономической политики. С 1994 г. по 1997 г. объем внешней торговли с этими странами вырос с 1,97 до 4,6 млрд долл., в том числе экспорт — с 1,4 до 3,7 млрд долл., а импорт — с 0,5 до 0,9 млрд долл. При этом доля Западной Азии в общем экспорте России увеличилась с 2,2 до 4,2%, а в импорте — с 1,3 до 2,0%. Ведущее место во внешнеэкономических отношениях России и стран Западной Азии занимает Турция как ближайший сосед. Ее доля во внешнеторговом обороте России с регионом хотя и существенно сократилась, но все равно составляет примерно его половину (2,3 млрд долл.).

В апреле 1990 г. Турция выступила с инициативой создания в районе Черного моря региональной организации с введением беспошлинной торговли, безвизовой поездки граждан, свободным обменом валюты и реализацией скоординированных экологических мероприятий, направленных на оздоровление окружающей среды Черного моря. В ходе реализации этой инициативы в 1992 г. причерноморскими государствами была принята Декларация о Черноморском сотрудничестве, главная идея которой — их интеграция в мировое хозяйство на основе принципов рыночной экономики, свободное перемещение рабочей силы, капиталов, товаров и услуг и создание Черноморской зоны экономического сотрудничества (ЧЗЭС).

Определенная ограниченность номенклатуры и существенная несбалансированность товарообмена, преобладающая доля энергоносителей и сырья в экспорте России и сельскохозяйственной продукции, ширпотреба и тех же энергоносителей — в импорте из стран Западной Азии значительно сдерживают развитие внешнеэкономических связей двух регионов.

В то же время следует отметить имеющиеся возможности для ускоренного и более сбалансированного развития экономических отношений России с Западной Азией. Так, в рамках предполагаемой новой организации стран — производителей нефти, а также Соглашения по сотрудничеству в бассейне Каспийского моря и ЧЗЭС открываются неплохие перспективы по координации добычи, взаимодополняющей перекачки по вновь проложенным нефте- и газопроводам и реализации по согласованным ценам нефти и газа.

Благоприятные условия для дальнейшего развития двусторонних отношений сложились с Турцией. Рост экономики последней (среднегодовые темпы прироста ВВП составляют 6–7%) вызывает потребность в 20–23 млн т нефти и 9 млрд м^3 газа. Из России поступает примерно 6 млрд м^3 газа.

В связи с политикой США и Западной Европы по сдерживанию развития атомной энергетики в Иране, Ираке и ряде других стран региона у России имеются возможности для сотрудничества с этими странами в строительстве АЭС, поставках оборудования для них и подготовке местных кадров для их эксплуатации. То же самое касается и крупных ТЭС. Сотрудничество в этой сфере способствует «развязке» проблемы долгов этих стран России, которые составляют около 30 млрд долл., в том числе Сирия — 9,7 млрд долл., Афганистан — 7,1; Йемен — 4,9; Ирак — 4,7 млрд долл., а также переходу экономического сотрудничества от простейших внешнеторговых форм к более сложным: техническому содействию, совместной реализации проектов по новым технологиям, кооперации и др.

Перспективными формами сотрудничества могут стать внедрение новейших технологий по опреснению морской воды, в которых так нуждаются арабские страны Персидского залива.

Имеются неплохие возможности в деле поставок новейшей военной техники и подготовке военных специалистов для ее использования в регионе.

Выводы

1. По уровню развития, определяемого показателем ВНП на душу населения, Западная Азия, значительно уступая развитым государствам, несколько опережает регионы, в которых преобладают развивающиеся государства: Азию в целом, Латинскую Америку и Африку.

2. Внутренне регион неоднороден. Выделяются три группы стран: наименее развитые (с ВНП на душу населения — менее 2000 долл.); со средним уровнем развития (2000–10 000 долл.); с высоким уровнем развития (более 10 000 долл.).

3. Экономика стран региона с высоким уровнем развития базируется на добывающих отраслях промышленности и сфере услуг. В структуре хозяйства стран с низким уровнем развития преобладает сельское хозяйство и промышленность на основе полукустарных и мелких предприятий. Средний уровень развития обеспечивает структура хозяйства с более или менее равномерным присутствием всех сфер экономической деятельности: промышленности, сельского хозяйства и услуг.

4. Регион Западной Азии характеризуется высокой степенью вовлеченности в мировое хозяйство: доля его экспорта и импорта в аналогичных показателях всей Азии — соответственно 28 и 27%, доля экспорта в ВНП региона — 23%. В общем товарообороте региона на внутренние связи приходится всего 7–10%.

5. Сильная зависимость от мирового рынка большинства стран Западной Азии представляет для них серьезную опасность в случае неблагоприятной мировой конъюнктуры или других форс-мажорных обстоятельств. В частности из-за резкого падения мировых цен на нефть страны Персидского залива понесли многомиллиардные потери.

6. Для предупреждения таких угроз страны региона предпринимают различного рода меры — от создания ОПЕК, вывоза ссудного капитала в более развитые страны с устойчивой экономикой до формирования комплексного хозяйства.

7. Регион Западной Азии в ближайшей перспективе по целому ряду причин (близость положения, значительные долги стран региона России, взаимный интерес к производимой продукции и др.) может получить приоритет во внешнеэкономической политике России.

Термины и понятия

Нефтедоллары
ОПЕК
Черноморская зона экономического сотрудничества (ЧЭЭС)

Вопросы для самопроверки

1. Какие факторы экономического роста являются определяющими в развитии стран Западной Азии?
2. Охарактеризуйте основные типы моделей социально-экономического развития стран Западной Азии. Каково их влияние на экономическое развитие данного региона?
3. Раскройте условия формирования трудовых ресурсов в Западной Азии.
4. Охарактеризуйте уровни развития стран Западной Азии. Какие факторы определяют эти уровни?
5. Каковы особенности движения иностранного и регионального капитала в Западной Азии. Что такое нефтедоллары?
6. Раскройте возможности экономического сотрудничества России со странами Западной Азии.

Глава 23. Африка

Африка, включающая 55 суверенных государств и занимающая второе место среди крупных регионов мира по площади и населению (более 750 млн человек), находится на одном из последних мест по производству внутреннего продукта. Все государства Африки, за исключением Южно-Африканской Республики, относятся к группе развивающихся стран, причем большинство из них (33) принадлежит к подгруппе наименее развитых стран.

Африка обладает богатыми и разнообразными сырьевыми ресурсами. Среди них выделяются ресурсы минерального топлива: нефть, разведанные запасы которой составляют около 9 млрд т, или более 3% от ее мировых запасов; газ — соответственно до 9 трлн м^3, или около 5%; уран — более 500 тыс. т, или 1/3 его мировых запасов. Крупнейшие месторождения нефти и газа находятся в Северной и Западной Африке (Ливия, Алжир, Нигерия). Урановые месторождения расположены в Южной и Западной Африке (ЮАР, Намибия, Нигер).

Важную роль для Африки играет горнохимическое сырье, прежде всего фосфориты, преобладающие в Северной Африке (Марокко, Алжир, Тунис); их запасы составляют примерно 60 млрд т, или около 70% всех мировых запасов. Из горнорудного сырья можно выделить железную руду, месторождения которой более широко распространены по континенту, за исключением Восточной Африки (ЮАР, Алжир, Ливия, Мавритания, Либерия), а ее геологические запасы оцениваются примерно в 60 млрд т, или около 10% мировых запасов. Видное место принадлежит сырью для цветной металлургии: бокситам, залегающим в основном в Западной Африке (Гвинея, Камерун), прогнозные запасы более 20 млрд т; медным рудам, основные месторождения которых находятся в Центральной (Заир, Замбия) и Южной (ЮАР) Африке.

Одно из первых мест в мире принадлежит Африке по запасам драгоценных металлов и алмазов. Разведанные запасы золота составляют около 43 тыс. т, из них 42 тыс. т. приходятся на ЮАР, т.е. более 55% мировых разведанных запасов. Кроме того, широко распространены месторождения марганцевых, кобальтовых руд, хромитов, а по таким металлам, как ванадий, литий, бериллий,

тантал, ниобий, германий, Африка занимает ведущие позиции на мировом рынке.

В табл. 23.1 приведены данные, характеризующие социально-экономическое развитие стран Африканского континента.

Таблица 23.1. **Основные социально-экономические показатели стран Африки (данные за 1996 г.)**

Субрегионы, страны	Население, тыс. чел.	ВНП			
		объем, млн долл.	на душу населения, долл.	на душу населения по ППС, тыс. долл.	Среднегодовые изменения показателя на душу населения по ППС за 1990–1996 гг., %
Африка	726385,0	**485829,9**	**668,8**	**2405,0****	−2,3
Северная Африка	131857,0	**194657,0**	**1476,3**	**3915,9****	**1,4**
Алжир	28734,0	43726,0	1520,0	4620,0	−1,9
Египет	59272,0	64275,0	1080,0	2860,0	2,2
Зап. Сахара	200,0	110,0*	550,0*	1716,0*	2,2*
Ливия	5167,0	32940,0*	6100,0*	14335,0*	3,6*
Мавритания	2332,0	1089,0	470,0	1810,0	1,7
Марокко	27020,0	34936,0	1290,0	3320,0	0,2
Тунис	9132,0	17581,0	1930,0	4550,0	1,3
Восточная Африка	201613,0	**37052,6**	**183,8**	**868,8**	**1,6**
Джибути	619,0	168,0	265,0	954,0	4,8
Кения	27364,0	8661,0	320,0	1130,0	−0,5
Коморские о-ва	505,0	237,0	470,0	...	2,8
Маврикий	1134,0	4205,0	3710,0	9000,0	3,6
Мадагаскар	13705,0	3428,0	250,0	900,0	−2,0
Малави	10016,0	1832,0	180,0	690,0	0,2
Мозамбик	18028,0	1472,0	80,0	500,0	2,6
О. Реюньон	664,0	763,6	1200,0	2880,0*	3,6*
Сейшельские о-ва	77,0	526,0	6850,0	16440,0	1,5
Сомали	9805,0	950,0	100,0*	600,0*	1,9
Судан	27272,0	3204,0**	120,0**	720,0	2,2
Танзания	30494,0	5174,0	170,0	663,0	−0,2
Эритрея	3698,0	390,0	100,0	485,0	2,0
Эфиопия	58234,0	6042,0	100,0	500,0	2,0

Продолжение табл. 23.1

Субрегионы, страны	Население, тыс. чел.	ВНП			
		объем, млн долл.	на душу населения, долл.	на душу населения по ППС, тыс. долл.	Среднегодовые изменения показателя на душу населения по ППС за 1990–1996 гг., %
Западная Африка	225376,0	**74131,7**	**328,9**	**1183,6***	0,6**
Бенин	5632,0	1998,0	350,0	1230,0	1,9
Буркина-Фасо	10669,0	2410,0	230,0	950,0	−0,1
Гамбия	1147,0	504,7*	440,0*	1280,0*	−0,5*
Гана	17522,0	6223,0	360,0	1790,0	1,5
Гвинея	6759,0	3804,0	560,0	1720,0	1,9
Гвинея-Бисау	1094,0	270,0	250,0	1030,0	0,5
Кабо-Верде	389,0	393,0	1010,0	2640,0	−16,7
Камерун	13676,0	8356,0	610,0	1760,0	−3,8
Кот-д'Ивуар	14347,0	9434,0	660,0	1580,0	0,2
Либерия	2810,0	1735,0	635,0	1587,5*	0,4
Мали	9999,0	2422,0	240,0	710,0	−0,2
Нигер	9335,0	1879,0	200,0	920,0	−2,3
Нигерия	114568,0	27599,0	240,0	870,0	1,2
Сан-Томе и Принсипи	135,0	45,0*	330,0*	1353,0*	−1,7*
Сенегал	8534,0	4856,0	570,0	1650,0	−0,6
Сьерра-Леоне	4630,0	925,0	200,0	510,0	−3,9
Того	4230,0	1278,0	300,0	1650,0	−3,9
Центральная Африка	112635,0	**28761,0**	**255,3**	**968,6****	−5,7**
Ангола	11100,0	2972,0	270,0	1030,0	−5,6
Бурунди	6423,0	1066,0	170,0	590,0	−6,4
Габон	1125,0	4444,0	3950,0	6300,0	−1,2
Заир (Демократическая республика Конго)	45234,0	5727,0	130,0	790,0	−10,4
Замбия	9215,0	3363,0	360,0	860,0	−4,8
Конго (Республика Конго)	2705,0	1813,0	670,0	1410,0	−4,3

Окончание табл. 23.1

Субрегионы, страны	Население, тыс. чел.	ВНП			
		объем, млн долл.	на душу населения, долл.	на душу населения по ППС, тыс. долл.	Среднегодовые изменения показателя на душу населения по ППС за 1990–1996 гг., %
Руанда	6727,0	1268,0	190,0	630,0	–8,2
Уганда	19741,0	5826,0	300,0	1030,0	4,0
ЦАР	3344,0	1024,0	310,0	1430,0	–1,7
Чад	6611,0	1035,0	160,0	880,0	–1,7
Экваториальная Гвинея	410,0	217,0	530,0	2690,0	15,9
Южная Африка	54904,0	**151227,6**	**2754,4**	**7436,9****	–0,8
Ботсвана	1480,0	5935,6**	3020,0*	7390,0	1,3
Зимбабве	11248,0	6815,0	610,0	2200,0	–1,1
Лесото	2023,0	1331,0	660,0	2380,0	0,9
Намибия	1584,0	3569,0	2250,0	5390,0	1,6
Свазиленд	926,0	1122,0	1210,0	3320,0	–1,2
ЮАР	37643,0	132455,0	3520,0	7450,0	–0,2

* Оценка за 1995 г.

** Оценка за 1996 г.

Источник: World Bank Atlas. 1998. P. 42–43, 56–57.

23.1. Основные модели социально-экономического развития и их черты

Государства Африканского континента, добившись независимости, надеялись, что это автоматически придаст значительный импульс их экономическому развитию. Однако этого не произошло, и вместо процветания экономика большинства из них фактически стала деградировать. Прежде всего это относилось к странам Тропической Африки, т.е. Восточной, Западной, Центральной и Южной Африки, которые часто называют странами южнее Сахары.

Для ликвидации этой негативной тенденции Всемирным банком и другими международными экономическими организация-

ми в 60-е гг. государствам региона была предложена модель «планированного развития» (planned development). Основным реализатором этой идеи должен был стать государственный сектор. Когда данная модель «забуксовала», была выдвинута (в 70-е гг.) следующая доктрина — «основных нужд потребностей» (basic needs). В обеих моделях упор делался на количественные показатели, прежде всего на темпы роста. В их реализации особое место отводилось инвестициям, увеличению внешнеторговой квоты. Однако результаты и этой модели также были не блестящими.

Модель структурной корректировки

В 80-е гг. вместо дискредитировавших себя моделей МВФ рекомендовал для региона модель «структурной корректировки» (structural ajustment). Это — политика реформ, которая направлена на либерализацию хозяйственной деятельности, отказ от активного государственного вмешательства в экономику, стабилизацию финансовой системы, всемерное развитие рыночного хозяйствования. Таким образом, упор делался на количественные преобразования экономики государств региона.

Предполагалось совершенствование аппарата управления, повышение эффективности производства, уменьшение роли государства как активного субъекта экономического воздействия на воспроизводственный процесс, развитие и совершенствование рыночных отношений. Тем самым закладывались основы частно-предпринимательской деятельности и намечалось значительное усиление частного сектора в ведущих отраслях народного хозяйства африканских государств.

В 90-х гг. в Африке эта модель получила дальнейшее развитие, и с середины 90-х гг. приватизация государственных предприятий, банков и других учреждений переходит в разряд приоритетного направления экономической политики большинства государств Африки. Ей отводится роль «локомотива» экономического прогресса. Например, если в Камеруне к приватизации в 1990 г. намечалось 12 из более 80 государственных предприятий, а к ликвидации — 5, то к 1995 г. эти показатели увеличились соответственно до 27 и 60; в Кении число первых предприятий увеличилось за указанный период с 20 до 40. В Гане из 260 государственных компаний к 1995 г. были денационализированы 64, в Нигерии — из 500 компаний — 73.

Благодаря использованию этой модели развития на Африканском континенте с середины 90-х гг. наметились некоторые по-

ложительные сдвиги в экономике многих стран. По данным Экономической Комиссии ООН, с 1995 г. по 1997 г. общий ВВП стран региона вырос на 2,3%, а этот же показатель по 33 наименее развитым африканским государствам увеличился в диапазоне от 2 до 4%.

По оценке МВФ, экономический рост в Африке в 1998–1999 гг. превышает уже 3,2%.

К положительным моментам ускорения экономического роста следует отнести то, что в 27 государствах его темпы наконец-то стали опережать темпы роста населения. Положительные сдвиги наблюдаются и в отраслевом разрезе, в частности, в ускорении роста промышленности.

На характер и темпы экономического роста в регионе по-прежнему оказывают сильное влияние слишком расточительный и коррумпированный государственный сектор, неразвитая экономическая инфраструктура, внутренняя политическая нестабильность, межгосударственные конфликты, сокращение объемов иностранных инвестиций (с 15% от общего объема иностранных инвестиций в развивающиеся страны в 1980 г. до 5% — в 1996 г.), проблемы выхода на внешние рынки, нарастающий внешний долг (более 320 млрд долл. к 1997 г.), сужение самостоятельности в экономической политике из-за необходимости жестко следовать рекомендациям МВФ. Это во многом определяет сложность реализации африканскими странами модели «структурной корректировки», базирующейся на разгосударствлении собственности, либерализации хозяйственной деятельности, стабилизации финансовой сферы.

23.2. Современные тенденции социально-экономического развития Африки

Демографическая проблема

Социально-экономическое развитие Африки во многом определяется сложной демографической ситуацией в регионе, обусловленной демографическим «взрывом» во второй половине XX в. В 1960 г. население континента составляло 275 млн человек, к 1980 г. оно увеличилось в 1,73 раза и составило 475 млн человек, а в 1997 г. уже оценивалось в 750 млн человек. При сохранении прежних темпов прироста население Африки в 2000 г. должно достигнуть 870 млн человек и в 2025 г. — более 1,5 млрд человек.

Столь высокий прирост населения обусловлен в первую очередь очень высокими темпами его естественного прироста, который в Тропической Африке в 80-е гг. составлял 2,9% в год и в 90-е гг. — 2,7%, а в Северной Африке был немного ниже.

Очень высокий уровень рождаемости в Африке (в Тропической Африке женщина рожает около шести раз, что является рекордным показателем в мире) обусловлен прежде всего вековыми традициями ранних браков и многодетности, а также тем, что в последние десятилетия в регионе достигнуто общее повышение уровня здравоохранения (это привело, например, к сокращению младенческой смертности со 115 детей на 1 тыс. родившихся в 1980 г. до 91 ребенка на 1 тыс. родившихся в 1996 г.).

Понимая сложность ситуации, ряд стран Африки провозгласили свою приверженность политике регулирования семьи и сокращения темпов прироста населения. Были одобрены национальные программы планирования семьи. Однако по многим причинам и прежде всего из-за отсутствия финансирования, религиозных воззрений населения эта политика еще не получила должного развития. Арабо-мусульманские страны Северной Африки вообще выступают против любых ограничений рождаемости. На это оказывают влияние каноны ислама и стремление этих государств увеличить собственное население с целью снижения постоянного притока иностранных рабочих.

Миграция

Сложная социально-экономическая ситуация в Африке обусловила появление на континенте почти всех видов внешней и внутренней миграции.

Основным центром притяжения рабочей силы с континента, особенно Алжира, Марокко и Египта, является Западная Европа.

С 70-х гг. формируется поток эмигрантов из Африки в новый богатый центр притяжения — в страны Персидского залива, в которых в начале 90-х гг. иностранцы уже составляли около 70% рабочей силы этой части Западной Азии. Основными поставщиками рабочей силы в этот район стали Египет, а также страны Северной и Восточной Африки.

Трудовая миграция населения с континента имеет как положительные, так и отрицательные последствия для стран региона. Денежные переводы мигрантов играют важную роль, особенно для малых стран, являются важным источником их валютных по-

ступлений. Например, этот источник в Буркина-Фасо обеспечивает от 30 до 40% всех поступлений от экспорта. К отрицательным моментам относится то, что страны теряют высококвалифицированную рабочую силу, что снижает эффективность их производства. Такие явления наблюдаются, например, в Египте, Алжире, Мали и других странах.

Характерным для Африки является такое явление, как внутренняя миграция. Большое количество мигрантов на континенте приходится на жителей беднейших стран, выезжающих временно или постоянно на заработки в более богатые страны. Центрами притяжения рабочей силы являются ЮАР — в Южном субрегионе, Нигерия и Кот-д'Ивуар — в Западной Африке, Ливия, Марокко, Египет — в Северном субрегионе, Танзания и Кения — в Восточном субрегионе, Заир и Замбия — в Центральном субрегионе.

Однако основную массу мигрантов в последнее десятилетие породили различные виды конфликтов, прежде всего межэтнические. За последние три десятилетия в регионе было зафиксировано более 30 вооруженных конфликтов, которые унесли жизни около 10 млн человек и послужили причиной миграции более 20 млн человек.

ВНП на душу населения

Согласно методике Всемирного банка все страны Африки можно подразделить только на две группы — с низким и средним уровнем развития, так как ни одна из них не имеет показатель ВНП на душу населения выше 7 тыс. долл.

Поэтому для более детального учета особенностей экономического развития субрегионов и стран Африки приняты следующие показатели уровня развития: низкий — менее 500 долл/чел., ниже среднего — 500–1500, выше среднего — 1500–2500, относительно высокий — более 2500 долл/чел.

Наиболее развитыми субрегионами Африки являются Южный (средний показатель ВНП на душу населения 2750 долл.) и Северный (1470 долл.).

В Южном субрегионе только ЮАР и Ботсвана имеют высокий уровень развития (более 3000 долл/чел). Намибия относится к группе с уровнем развития выше среднего (2200 долл/чел.). Остальные страны входят в группу с уровнем развития ниже среднего.

В Северном субрегионе самый высокий уровень развития имеет Ливия (6100 долл/чел.), а самый низкий — Мавритания

(менее 500 долл/чел.). Тунис, Алжир, Марокко относятся к группе с уровнем развития ниже среднего.

Другие субрегионы Африки характеризуются низким уровнем развития их экономики и имеют показатель ВНП на одного человека ниже среднего уровня по Африке (680 долл/чел.). Более 3 тыс. долл. на человека в 1996 г. имели только Сейшельские острова (6,8 тыс. долл.), Маврикий (3,7 тыс. долл.) в Восточном субрегионе и Габон (3,9 тыс. долл.) в Центральной Африке (см. табл. 23.1.).

Отраслевая структура

Анализ ВНП по секторам хозяйственной деятельности позволяет выделить пять групп стран Африки. Первая группа включает страны с определяющей ролью в их хозяйстве промышленности и сферы услуг. Доля аграрного сектора составляет менее 20%. Ко второй группе отнесены страны с высокой долей сельского хозяйства и промышленности. В третью группу входят страны с преобладанием сферы услуг и высокой долей сельского хозяйства. Четвертую группу формируют страны, в хозяйстве которых высокая доля принадлежит третичному сектору, а аграрный и промышленный сектора имеют примерно равные доли. И, наконец, к пятой группе отнесены страны, хозяйство которых характеризуется относительно равномерной долей всех трех секторов: аграрного, промышленного и сферы услуг.

Первая группа занимает доминирующее положение в Северном и Южном субрегионах Африки. Эта группа в условиях Африки является наиболее эффективной, что подтверждают показатели ВНП на душу населения. Большие объемы ВНП на одного человека достигаются благодаря экспорту нефти, газа, фосфоритов и других сырьевых товаров.

В Восточном субрегионе преобладают вторая и третья группы. Высокая доля или преобладание аграрного сектора, базирующегося на мелкотоварных, отсталых, малоэффективных формах хозяйствования существенно снижает ВНП и доход стран, входящих в субрегион, который в целом имеет самый низкий показатель ВНП на душу населения (менее 200 долл.).

В Западной Африке распространены в основном страны третьей и четвертой групп. Наличие высокой доли сельского хозяйства, несмотря на преобладание сферы услуг, по той же причине, что и в Восточной Африке, не способствует быстрому развитию эко-

номики и повышению ее эффективности в субрегионе. Средний по субрегиону показатель ВНП на душу населения значительно уступает среднеафриканскому показателю (около 330 долл.).

Для Центральной Африки характерными являются третья и первая группы стран. Субрегион имеет низкий уровень развития и по показателю ВНП на душу населения уступает всем другим субрегионам, за исключением Восточной Африки (250 долл.). Это обусловлено прежде всего высокой долей аграрного сектора в хозяйстве большого числа стран субрегиона со всеми вытекающими отсюда последствиями. Кроме того, промышленность субрегиона имеет ряд особенностей, которые отрицательно сказываются на экономическом развитии Центральной Африки. К ним относятся преобладание добычи минерального сырья над его промышленной переработкой, неразвитость промышленной инфраструктуры и т.д. Отрицательное воздействие на развитие промышленности оказал и внешний фактор: в последнее десятилетие наблюдается постоянное падение цен на большинство сырьевых ресурсов, что значительно снизило доходы от сырьевого экспорта стран Африки.

23.3. Внешние факторы развития

Для Африки характерна открытость ее экономики и ориентированность на зарубежные рынки, поэтому внешнеэкономические связи играют важную роль в экономическом развитии стран региона.

Иностранный капитал

В большинстве стран Африки внутренние сбережения не обеспечивают производственные потребности во внутренних инвестициях. Поэтому регион крайне заинтересован в притоке иностранных инвестиций. Однако ситуация на мировом рынке капитала для Африки складывается весьма неблагоприятно. В общем объеме частных инвестиций в развивающиеся страны за период 1990–1995 гг., который оценивался примерно в 700 млрд долл., доля Африки составляла около 2%. В этот же период ежегодные прямые инвестиции равнялись 3 млрд долл., т.е. по сравнению с периодом 1983–1988 гг. они выросли на 70%, в то время как прямые иностранные инвестиции во все развивающиеся страны выросли более чем в четыре раза.

Такое отношение зарубежных инвесторов обусловлено прежде всего политической нестабильностью в регионе, неясностью перспектив экономического развития большинства стран, связанной с выбором неэффективных моделей их развития, излишней централизацией управления экономикой, недостаточностью конкретных экономических преимуществ стран данного региона по сравнению с другими регионами мира.

Иностранных инвесторов отпугивает и тяжелая долговая ситуация в регионе, особенно в Тропической Африке. Регион по показателю отношения внешнего долга к ВВП и к доходам от экспорта товаров и услуг значительно превышает критический уровень, оцениваемый МВФ соответственно в 30–35% и 200–250%, а сам долг достиг 330 млрд долл.

Внешняя торговля

Внешняя торговля стран Африки в мировой торговле занимает незначительное место: по экспорту — 2,5%, по импорту — 3,8%. Несмотря на это, она играет весьма важную роль в экономике региона, а по ряду товаров — и на мировом рынке. Так, например, в начале 90-х гг. доля Тропической Африки в общем объеме импорта стран — членов ОЭСР составляла по какао-бобам — 70%, цинку — 45%, марганцевой руде — 1/3.

Экспорт большинства стран Африки носит сырьевой моноторварный характер, базирующийся в основном на продукции сельского хозяйства и добывающей промышленности. Так, экспорт Уганды на 95% формируется за счет кофе, Нигерии на 94% — за счет нефти, Замбии на 93% — за счет меди.

Некоторые государства континента являются ведущими в мире по производству и экспорту ряда сырьевых товаров. Например, Кот-д'Ивуар и Гана занимают первую и третью позицию в мировом экспорте какао-бобов — их доля соответственно 30 и 14%. В число мировых экспортеров бокситов с долей более 40% входит Гана.

Как уже отмечалось, в Африке сложилась тяжелая финансовая ситуация, которая в немалой степени обусловлена неэффективной внешнеэкономической деятельностью. Все субрегионы имеют отрицательный внешнеторговый оборот, и только три страны в 1996 г. свели его с положительным балансом: Ботсвана (369 млн долл.), Габон (378 млн долл.) и Кот-д'Ивуар (25 млн долл.). В целом по Африке импорт превышает экспорт более чем на 70 млрд долл.

В структуре импорта преобладает продукция машиностроения (до 40%) и других отраслей обрабатывающей промышленности (36–38%). Продукция сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности продолжает еще занимать значительное место в импорте Африки (по 12% на каждую отрасль).

Экономические отношения России со странами Африки

Внешнеэкономические связи России со странами Африки за 90-е гг. значительно сократились. Внешнеторговый оборот в 1997 г. равнялся 1,2 млрд долл., экспорт — 0,8 и импорт — 0,4 млрд долл., что составляло 0,89% от всего внешнего торгового оборота, 0,96% от общего экспорта и 0,75% от общего импорта.

Ограниченность номенклатуры, существенная несбалансированность взаимного товарооборота, сокращение производственной базы основных отраслей народного хозяйства России, рост задолженности стран Африки и сужение базы ее покрытия из-за сокращения экспорта и превышения импорта препятствуют развитию экономических связей двух регионов.

Определенные возможности для увеличения торгового оборота имеются в отдельных субрегионах Африки. Прежде всего это касается тех стран, у которых имеются существенные долги перед Россией: Йемен — 4,9 млрд долл.; Эфиопия — 4,5; Алжир — 3,6; Ангола — 3,1; Ливия — 2,2; Мозамбик — 1,35 млрд долл. В счет этих долгов эти страны могут поставлять свою традиционную продукцию: сельскохозяйственное сырье для пищевой и легкой промышленности, продукцию добывающих отраслей, тропические фрукты и т.д.

Кроме того, в счет реструктуризации долгов возможна организация совместных предприятий, выпускающих продукцию, пользующуюся спросом на мировом рынке, а также в России и в самой Африке.

Неплохие возможности имеются для налаживания производственно-торговых связей с ЮАР в сфере обработки ювелирного сырья из России с последующей реализацией готовой продукции через торгово-сбытовую сеть известной фирмы «Дебирс».

Есть потребность со стороны алюминиевой промышленности России в продолжении торговых операций по закупке бокситов в Западной Африке (Гана, Камерун) с организацией встречных поставок горно-технического оборудования.

По традиции, российская сторона может производить в ряде стран Африки работы по проектированию и сооружению сложных гидротехнических систем, в которых нуждается ряд присахарских стран, а также по строительству тепловых и атомных электростанций.

Определенный интерес сохраняется к совместной проектно-изыскательской работе в сфере геологических поисков новых месторождений полезных ископаемых.

Ряд африканских стран проявляет интерес к поставкам российской новейшей военной техники и подготовке военных специалистов для ее эксплуатации.

Выводы

1. По уровню развития, определяемого показателем ВНП на душу населения, Африка занимает последнее место в мире. По количеству наименее развитых стран она значительно опережает все регионы мира (33 из 48 стран).

2. Внутренне регион неоднороден. Можно выделить четыре группы стран с различным уровнем развития: низким (ВНП на душу населения — менее 500 долл/чел.), ниже среднего (500–1500 долл/чел.), выше среднего (1500–2500 долл/чел.), относительно высоким (более 2500 долл/чел.).

3. Экономика стран Африки с относительно высоким уровнем развития базируется на добывающих отраслях и сфере услуг. Основная часть этих государств расположена в Южном и Северном субрегионах континента. В структуре хозяйства наименее развитых стран преобладает сельское хозяйство. В двух других группах преобладает сфера услуг, но промышленность и сельское хозяйство сохраняют довольно значительную долю.

4. Африка характеризуется высокой степенью вовлеченности в мировое хозяйство, о чем свидетельствует значительная доля экспорта в ВНП (27,1%). Для стран Африки, большинство из которых имеют одну или две экспортоориентированные отрасли, это положение представляет серьезную опасность, так как любая неблагоприятная ситуация на мировом рынке оборачивается для них серьезными финансовыми потерями, что и наблюдается в конце 90-х гг. из-за падения цен на сырьевые товары.

5. Для социально-экономического развития стран Африки весьма опасна их большая задолженность, на обслуживание которой у некоторых из них уходит более 1/2 экспортных поступлений.

Вопросы для самопроверки

1. Какие факторы и условия обусловили отставание стран Африки от других регионов мира?
2. Охарактеризуйте основные типы моделей социально-экономического развития стран Африки. Каково их влияние на экономическое развитие данного региона?
3. Охарактеризуйте уровни развития субрегионов Африки. Какие факторы определяют эти уровни?
4. Раскройте характер участия стран Африки в мирохозяйственных связях.
5. Каковы возможности экономического сотрудничества России со странами Африки?

Глава 24. Латинская Америка

Латинская Америка — общее название государств, возникших в западном полушарии к югу от США в первой половине XIX в. на месте бывших испано-португальских колоний в Центральной и Южной Америке. После Второй мировой войны к ним присоединилось немало новых независимых государств Карибского бассейна, хотя небольшая часть континента все еще остается во владении других стран.

Страны Латинской Америки прошли сложный и тернистый путь социально-экономического развития — от бывших колоний до конгломерата независимых государств, различающихся по уровню социально-экономического развития, характеру и степени участия в мирохозяйственных связях. Ныне данный регион, прежде всего его ведущие государства и в первую очередь три гиганта — Бразилия, Мексика и Аргентина, занимает промежуточное положение между развитыми государствами Севера и развивающимися странами Юга. Причем состояние экономики трех латиноамериканских гигантов (на них приходится 2/3 регионального ВВП, в том числе на долю Бразилии 31%) оказывает решающее воздействие на динамику региональных макроэкономических показателей (табл. 24.1).

Таблица 24.1. **Социально-экономические показатели ведущих стран Латинской Америки (данные за 1997 г.)**

Страны	Население, млн чел.	ВВП (по ППС)		
		общий, млрд долл.	на душу населения, долл.	темпы прироста в 1990–1997 гг., %
Аргентина	36	55,0	9950	4,5
Антигуа и Барбуда	0,1	0,6	8720	...
Багамские о-ва	0,3	...	11830	...
Боливия	8	6,3*	2860*	...
Белиз	0,3	0,9	4110	...
Бразилия	164	1020,0	6240	3,1
Венесуэла	23	194,3	8530	1,9
Ганти	7	8,6	1540	–3,8
Гватемала	11	43,1	3840	4,1

Окончание табл. 24.1

Страны	Население, млн чел.	ВВП (по ППС)		
		общий, млрд долл.	на душу населения, долл.	темпы прироста в 1990–1997 гг., %
Гайана	0,8	2,4	2890	
Гондурас	6	13,8	2200	3,4
Доминиканская Республика	8	36,8	4540	5,0
Колумбия	38	251,7	6720	45
Коста-Рика	4	22,5	6410	3,7
Куба	11			
Мексика	95	770,3	8120	1,8
Никарагуа	5	11,0	2370	5,7
Панама	3	19,2	7070	4,8
Парагвай	5	19,7	3870	3,1
Перу	25	108,7	4390	6,0
Сальвадор	6	16,7	2810	5,8
Тринидад и Тобаго	1	8,4	6410	1,5
Уругвай	3	27,3	8460	3,7
Чили	15	176,6	12080	7,2

* Данные за 1996 г.

Источник: The World Bank. World Development Report. Wash. 1998. P. 190–191, 232.

24.1. Основные черты социально-экономического развития

Серьезные сдвиги в экономическом развитии большинства стран латиноамериканского региона начались практически лишь после Второй мировой войны. Социальная обстановка в регионе — нищета, хроническая безработица и аграрное перенаселение — требовали ускорения социально-экономического развития на базе индустриализации. В то же время обеспечению такого роста мешал крайне низкий уровень внутренних накоплений. Это объяснялось недостаточностью не только иностранных инвестиций, но и экспортных доходов из-за резких колебаний мировой конъюнктуры и тенденции к ухудшению условий сбыта традиционных товаров Латинской Америки в 50-е гг.

Импортозамещающая модель 50–70-х гг.

Из двух моделей стратегии индустриализации — экспортоориентированной и импортозамещающей — страны Латинской Америки в создавшихся условиях выбрали в принципе вторую (при всех страновых различиях). Хотя реализация этой модели в 50–70-е гг. не означала курса на автаркию или изоляцию от мирового рынка, акцент был сделан на импортозамещающую индустриализацию на базе богатых сырьевых ресурсов и при помощи протекционизма внутреннего рынка с одновременным форсированием экспорта.

В связи со слабостью национального предпринимательства решающую роль в претворении этой стратегии в жизнь сыграло государство, которое вплоть до 90-х гг. являлось основным предпринимателем и регулятором всей хозяйственной жизни в Латинской Америке. За счет инфляционного финансирования был создан крупный государственный сектор, прежде всего в промышленности (энергетика, металлургия, химия, машиностроение), производственный потенциал которого составил основу латиноамериканской промышленности. В результате заметно возросла роль внутренних факторов развития, хотя зависимость от внешних источников финансирования по-прежнему остается высокой.

Прирост ВВП в странах — гигантах Латинской Америки в период 60–70-х гг. характеризовался данными, приведенными в табл. 24.2.

Таблица 24.2. **Среднегодовые темпы прироста ВВП ведущих латиноамериканских стран, в %**

Страны	1961–1970 гг.	1971–1980 гг.
Бразилия	6,3	9,6
Мексика	7,8	7,4
Аргентина	4,6	2,8
Латинская Америка в целом	6,3	6,8

В итоге, несмотря на серьезные издержки (инфляция, низкая конкурентоспособность готовых изделий и т.д.) Латинская Америка располагает ныне солидным производственным потенциалом. При этом наибольших успехов в этом отношении добились Мексика и Бразилия. Последняя по абсолютному объему ВВП к концу 90-х гг. заняла 9–10-е место в мире. Наряду с развитием традиционных отраслей тяжелой индустрии в Бразилии ускорилось формирование наукоемких производств (электроники и ро-

бототехники, производства новых материалов, биотехнологии, атомной и авиакосмической промышленности). Вместе с тем реализация государственных программ индустриализации привела к хроническому дефициту государственного бюджета, неустойчивости финансового положения и росту внешнего долга, по величине которого Бразилия вместе с Мексикой лидируют в мире.

Особенности модели развития малых латиноамериканских стран

Что касается малых государств Центральной Америки и Карибского бассейна, то они по-прежнему в принципе придерживались экспортоориентированной модели развития с узкой товарной специализацией. Заметное развитие в этом субрегионе получил туризм, а в промышленности — сборочных производств из импортных компонентов изделий электроники, бытовых приборов, поставляемых затем в основном на североамериканский рынок.

Экономическая интеграция в регионе

Важным фактором экономического развития Латинской Америки в последние десятилетия стал рост внутрирегионального сотрудничества, прежде всего в рамках интеграционных объединений. Еще в начале 50-х гг. была выдвинута концепция создания общего латиноамериканского рынка как важного импульса для ускорения экономического роста. Однако вместо единого рынка были учреждены две торгово-экономические группировки: Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАСТ) и Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР).

Главной целью ЛАСТ являлось учреждение к 1973 г. зоны свободной торговли путем либерализации взаимного товарооборота. Однако и эта цель оказалась столь же амбициозной, как и образование общего рынка, прежде всего с точки зрения менее развитых членов ЛАСТ, которые стремились сохранить защитные меры в отношении главных отраслей их экономики перед экспансией более сильных членов ассоциации.

Рост противоречий привел к тому, что уже в 1969 г. группа в основном среднеразвитых (по меркам региона) стран учредила в рамках ЛАСТ субрегиональную группировку — Андский пакт (Колумбия, Перу, Эквадор, Боливия; в 1973 г. в пакт вступила Венесуэла, а в 1976 г. из него вышла Чили). Ответной реакцией со стороны других участников ЛАСТ стало формирование блока

во главе с Аргентиной и Бразилией, позднее оформившегося в МЕРКОСУР (см. 12.5).

В конечном счете ЛАСТ в 1980 г. была преобразована в Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (ЛАИ) в целях содействия либерализации внутрирегиональной торговли, но без каких-либо конкретных обязательств со стороны стран-участниц. Схожие цели преследует и ЦАОР.

Новой и достаточно активной интеграционной группировкой стала организованная карибскими островными государствами Карибская зона свободной торговли, которая в 1973 г. была преобразована в Карибское сообщество и Карибский общий рынок (КАРИКОМ) с целью создания более тесной интеграционной группировки.

Важным новым моментом латиноамериканской интеграции является ее все большее соприкосновение с североамериканской. На базе быстро растущей взаимной торговли и сокращающегося разрыва по уровню развития между наиболее ведущими странами Латинской Америки и США идея интеграции между двумя американскими регионами становится все более популярной. Развитие этой идеи будет зависеть от того, насколько успешно будет идти интеграция между США и одним из латиноамериканских гигантов — Мексикой в рамках НАФТА. Пока же реальной представляется реализация первого шага на этом пути — создание панамериканской зоны свободной торговли, от Аляски до Огненной Земли.

Кризис прежней модели

80-е гг. стали «потерянным десятилетием» для большинства стран Латинской Америки. Курс на импортозамещение при высоком уровне протекционизма и форсировании экспорта уже к середине 70-х гг. практически исчерпал свои возможности, экономический рост Латинской Америки начал терять свой динамизм. На это наложился долговой кризис и громадные платежи в счет погашения внешнего долга, поглощавшие 1/3 экспортной выручки региона. Ситуация ухудшалась также из-за падения цен на основные экспортные товары. К снижению темпов роста ВВП добавилось увеличение дефицита государственного бюджета (дефицит бюджета центрального правительства возрос с 1–2% от ВВП во второй половине 70-х гг. до 4–9% в 80-е гг.) и подскочившая на этой основе и без того немалая инфляция (12,5% — в 1970 г., 55 — в 1980 г. и 521% — в 1990 г.) (табл. 24.3).

Таблица 24.3. **Среднегодовая динамика ВВП, инфляции и цен на экспортируемые товары стран Латинской Америки**

Показатели	1980–1989 гг.	1990–1999 гг. (прогноз)
ВВП	2,2	3,4
В том числе на душу населения	0,0	1,6
Потребительские цены	116,7	91,2
Цены на экспортируемые товары	–0,6	–0,4

Источник: IMF. World Economic Outlook. May 1998. Wash. 1998. P. 151, 156, 175.

Основные черты современной модели

На рубеже 80–90-х гг. в большинстве стран Латинской Америки были проведены радикальные реформы по либерализации экономической политики в соответствии с Вашингтонским консенсусом (см. 19.3), направленные на стабилизацию финансов и ускорение экономического роста.

Большая волна приватизации, охватившая Латинскую Америку в 80–90-е гг., привела к тому, что процесс приватизации к концу 90-х гг. почти завершился в Мексике и близок к завершению в Бразилии. Уменьшился дефицит государственного бюджета — до 0–2% от ВВП. Одновременно снизилась инфляция: 44% — в 1995 г. и около 10% — в 1998 г. В результате либерализации импортного режима среднеарифметический уровень импортных пошлин понизился в середине 90-х гг. в Бразилии до 12%, в Аргентине — до 11%, в Мексике — до 13%.

Уменьшение государственного вмешательства в экономику, приватизация значительной части государственного сектора (часть его активов была приобретена иностранными инвесторами), ужесточение финансовой политики и совершенствование налоговой системы, а также возобновившийся экономический рост усилили приток в Латинскую Америку иностранного капитала. В рамках «плана Брейди» (см. 7.3) внешний долг большинства латиноамериканских стран во второй половине 80-х гг. был реструктурирован, в результате чего он снизился более чем на 55%.

Тем не менее хронической проблемой Латинской Америки остается ситуация в ее финансовой и валютной сферах. Из-за растущего в 90-е гг. дефицита торгового баланса, вновь увеличивающегося внешнего долга (758,5 млрд долл., по прогнозу МВФ, в 1999 г. по сравнению с 441 млрд долл. в 1990 г.) и быстро растущих на этой основе расходов по его обслуживанию (более 100 млрд

долл. в год, то есть около 46% экспортной выручки по сравнению с 33% в 1990 г.) платежный баланс Латинской Америки по текущим операциям систематически сводится со все большим отрицательным сальдо. Так, если в 1990 г. оно составляло 1 млрд долл., то, по прогнозу МВФ, в 1999 г. оно будет равно 70 млрд долл. Попытки привлечь к обслуживанию дефицита платежного баланса «горячие деньги» помогли временно смягчить проблему, но обернулись финансовыми кризисами в 1994–1995 и 1998–1999 гг.

24.2. Внешние факторы развития

Внешняя торговля

В 90-е гг. доля Латинской Америки в мировом экспорте росла, составив почти 5% (правда, еще быстрее росла ее доля в мировом импорте, превысившая 5%). Темпы роста латиноамериканского экспорта в указанные годы равнялись 9%, т.е. они намного опережали темпы роста ВВП, и при этом происходили прогрессивные сдвиги в структуре экспорта: роста доля машин и оборудования и снижалась доля сырья и топлива. Экспорт был ориентирован в первую очередь (70%) на развитые страны (в том числе почти 50% — на США), а во вторую (21%) — на взаимную торговлю. Тем не менее острейшей проблемой Латинской Америки остается быстро растущий в условиях либерализации внешней торговли отрыв импорта от экспорта и нарастающий дефицит внешнеторгового баланса.

Импорт капитала

В 90-е гг. резко увеличился приток прямых иностранных инвестиций в Латинскую Америку. Так, со среднегодовой в 1986–1991 гг. величины в 9,5 млрд долл. он возрос до 56 млрд долл. в 1997 г., прежде всего за счет Аргентины (6,3 млрд долл.), Бразилии (16,3), Венесуэлы (4,9), Колумбии (2,4), Чили (5,4) и Мексики (12,1 млрд долл.). В результате объем накопленных на континенте прямых иностранных инвестиций возрос с 48 млрд долл. в 1980 г. и 124 млрд долл. в 1990 г. до 375 млрд долл. в 1997 г., причем 1/3 из них приходится на Бразилию (126 млрд долл.) и 1/4 — на Мексику (87 млрд долл.). В результате прямые иностранные инвестиции обеспечивали в 1996 г. около 13% всех капиталовложений в основной капитал на континенте.

Тем не менее основным видом притекающего на континент иностранного капитала вплоть до последнего времени являлись

портфельные инвестиции, причем, как и в России, преимущественно в покупку государственных ценных бумаг, а не в акции компаний. При наступлении признаков ухудшения экономической ситуации эти «горячие деньги» быстро уходят из страны, придавая возможному финансовому кризису уже неизбежный характер. Так, в конце 1998 г. иностранные инвесторы, подгоняемые сомнениями в способности бразильского правительства покрыть 65-миллиардный дефицит бюджета, увели из страны 40 млрд долл.

Экономические отношения России с Латинской Америкой

Эти отношения имеют давнюю историю, но в последние десятилетия они во многом определялись связями нашей страны с Кубой. В 1989 г. доля Латинской Америки во внешней торговле СССР составляла 6,5%, в том числе с Кубой — 5,5%. С распадом СССР эта торговля резко упала, но в последние годы имеет тенденцию к росту. В 1997 г. доля Латинской Америки во внешнеторговом обороте России составила 1,8%, подавляющая часть которого приходится на Кубу, Бразилию, Аргентину, а также Панаму и другие оффшорные центры Латинской Америки.

Еще в советские времена сложилась структура товарооборота с указанными странами. Наша страна традиционно закупает там товары, которые либо не производятся в России по природно-климатическим условиям, либо их производство дефицитно в определенные годы (кофе, какао-бобы и продукты их переработки, бананы, растительные масла, сахар, шерсть, кожи, бокситы и др.).

Что касается отечественного экспорта, то в 90-е гг. он претерпел существенные изменения. Если раньше 4/5 и более советского экспорта в Латинскую Америку составляла продукция машиностроения, то в последние годы российский экспорт в страны этого региона включает в основном материалы и полуфабрикаты (удобрения, лесоматериалы, цемент, металлы и т.д.), т.е. товары с низкой степенью обработки. Исключение составляют поставки автомобилей в Панаму, где через свободную экспортную зону в г. Колон они реэкспортируются в другие латиноамериканские страны, а также поставки авиатехники в Перу.

При оценке перспектив экономических связей следует учитывать возможности использования уже созданного задела, в том числе в виде ранее построенных с нашей помощью промышленных объектов (особенно на Кубе), ранее проданного энергетического оборудования и авиационной техники, которые нуждаются в модернизации и запасных частях.

Выводы

1. Латиноамериканский регион, прежде всего его ведущие государства — Бразилия, Мексика и Аргентина, занимает промежуточное положение между развитыми государствами Севера и развивающимися странами Юга.

2. В 50–70-е гг. латиноамериканские страны в основном развивались в рамках импортозамещающей модели с сильным протекционизмом и одновременным формированием экспорта. В итоге Латинская Америка располагает ныне солидным производственным потенциалом, но вместе с тем реализация государственных программ индустриализации привела к хроническому дефициту государственного бюджета, неустойчивости финансового положения и росту внешнего долга.

3. На рубеже 80–90 гг. в большинстве латиноамериканских стран были проведены либеральные экономические реформы. В результате ускорились ранее упавшие темпы экономического роста, снизились дефицит государственного бюджета и инфляция, была либерализована внешняя торговля.

4. Тем не менее хронической проблемой остается ситуация в финансовой и валютной сферах, что выразилось в финансовых кризисах 1994–1995 и 1998–1999 гг.

Термины и понятия

КАРИКОМ

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоят главные различия между прежней и нынешней моделями экономического развития Латинской Америки?

2. Какие достоинства и недостатки продемонстрировала нынешняя модель развития, принятая большинством латиноамериканских стран?

3. Каковы перспективы экономических связей России с латиноамериканским континентом?

Глава 25. Страны с переходной экономикой

К наиболее молодой группе стран относятся государства с переходной экономикой, начавшие в конце 70-х (Китай), 80-х (Центральная и Восточная Европа) и начале 90-х гг. (бывшие советские республики) переход от административно-командной к современной рыночной экономике. В ходе его они осуществляют системные реформы. При этом разные страны используют различные модели системных реформ не только во внутри-, но и во внешнеэкономической сфере.

Необходимость перехода к рыночной экономике была осознана как историческая задача большинством населения и политического руководства бывших социалистических стран, поскольку стало очевидным, что административно-командная система проиграла соревнование с рыночной экономикой по производительности труда и уровню жизни населения, т.е. по решающим критериям эффективности социально-экономической системы (в том числе с точки зрения самой марксистско-ленинской теории).

25.1. Типы и модели системных реформ

Задача перехода от административно-командной экономики к современной рыночной возникла в истории впервые. К тому же стартовые условия в разных странах существенно различались. Отсутствие опыта, внутренние и внешние противоречия сделали неизбежными ошибки на этом пути.

Хотя Китай и Вьетнам провозгласили своей целью не отказ от социалистической системы, а ее совершенствование с помощью развития рынка и создания смешанной экономики при сохранении политической власти в руках коммунистической партии и основных элементов планового механизма, все же они вступили на путь трансформации прежней нерыночной системы в рыночную. При всех различиях в формах и конечных целях этой трансформации Китай и Вьетнам также могут рассматриваться как страны с переходной экономикой.

Понятие системной реформы

По своей сути преобразования, начавшиеся в странах с переходной экономикой, являются революцией, поскольку они привели к коренному преобразованию социально-экономической системы в короткие по историческим меркам сроки. Однако эти системные преобразования повсеместно, в том числе в международных организациях, стали называть системными реформами. К ним, т.е. системным реформам (системным преобразованиям), относятся преобразования, меняющие тип социально-экономической системы, в то время как внесистемные реформы, даже очень серьезные по воздействию на экономику, не меняют саму систему.

Типы системных реформ

Путей для достижения поставленной цели (создание современной рыночной экономики), как это обычно бывает в истории, может быть несколько. Выбор пути очень сильно (иногда в решающей степени) зависит от политического режима и соотношения различных политических сил в стране. Схематически базисные экономические и политические типы общества могут быть представлены следующим образом (рис. 25.1).

Все социалистические страны до начала системных преобразований находились в квадранте *3* (плановая экономика + авторитарная политическая система). Все, кроме Китая и Вьетнама, декларировали свое желание прийти в конечном счете в квадрант *1* (рыночная экономика + демократическая политическая система). Китай и Вьетнам провозгласили как цель движение к смешанной экономике с важной ролью рыночного сектора + сохра-



Рис. 25.1. Базисные экономические и политические типы обществ

нение прежней политической системы, что примерно соответствует квадранту *2*. Социально-экономические системы, соответствующие квадранту *4* (плановая экономика + демократическая политическая система) в истории пока не отмечены и их условно можно назвать коммунистической утопией. Данная картина очень приблизительна, так как не претендует на системную классификацию, а лишь является схематическим изображением ситуации.

Первый вопрос, который пришлось решать основным политическим силам: с чего начинать преобразования — с экономического базиса или политической системы? Сам ход событий в СССР и восточноевропейских странах решил его в пользу первоначального изменения политической системы и перехода политической власти в обществе от коммунистической партии к силам, стоявшим на принципиально иных идеологических позициях. В Китае и Вьетнаме сохранилась власть коммунистической партии как стержня политической системы, что во многом предопределило совершенно иной курс реформ.

Модели системных реформ

Наиболее распространено деление системных преобразований на две модели: радикальные реформы («шоковая терапия») и постепенные реформы («градуалистский подход»). Под радикальными системными реформами имеются в виду решительные, широкие и быстрые преобразования, нацеленные на скорейшее создание базы рыночной экономики. Постепенные системные реформы означают более длительный и менее радикальный путь преобразований.

Однако еще более глубоким является деление системных реформ на два пути: первый — ведет к созданию односекторной, а второй — двухсекторной переходной экономики.

Как радикальные, так и постепенные модели реформы в восточноевропейских странах и в бывших советских республиках начинались с тотального разрушения прежнего планово-распределительного хозяйственного механизма еще до того, как началось активное строительство базовых рыночных институтов. В СССР это произошло даже до распада единого государства: в последние месяцы существования Советского Союза старый экономический механизм уже фактически не функционировал. Создававшийся новый хозяйственный механизм с самого начала был односекторным, рыночным. Присущих плановой системе институтов уже

просто не существовало, а если они и сохранились по инерции на какое-то время, то не работали. Таким образом, здесь реализовался односекторный тип системной реформы.

В Китае и Вьетнаме плановый механизм сохранился и выполнял положенные ему функции: остался директивный план (хотя по все более сужающемуся набору показателей), цены базовых видов товаров и услуг контролировались государством (но регулирование цен постепенно сокращалось), финансирование значительной части капиталовложений осуществлялось через государственные бюджеты разных уровней, внешнеэкономическое (особенно валютное) регулирование было достаточно жестким, кредитная система оставалась преимущественно государственной. Здесь сфера действия планово-распределительного механизма сокращалась постепенно, по мере роста элементов рыночной экономики. Таким образом, сохраняется дуализм хозяйственного механизма с постепенным замещением сферы планового механизма рыночным.

В этом заключается смысл двухсекторного типа системной реформы. Его не следует путать с понятием смешанной экономики — наличием различных укладов, что типично в той или иной степени для всех стран. Ведь нерыночные уклады в других странах не имеют адекватного хозяйственного механизма, как это присуще государственному сектору в Китае в виде доминировавшего долгие годы и все еще сохраняющегося планового механизма и соответствующей политической системы.

Характер приватизации

Фундаментальное значение для выбора того или иного пути системной реформы имеет политика в области приватизации. Развитие частного сектора в Китае шло не столько за счет приватизации государственных предприятий, как в постсоветских республиках и восточноевропейских странах, сколько через рост самого частного сектора. Приватизация в основном ограничивалась небольшими предприятиями, а вопрос о приватизации крупных государственных предприятий впервые серьезно встал только спустя два десятилетия после начала реформ, в 1978 г.

Это был путь «естественного» развития рыночной экономики в отличие от односекторного типа. Различия в подходах можно проиллюстрировать следующей аналогией. Необходимо заменить лес (социально-экономическую формацию), который стал старым

и непродуктивным. Один путь — вырубить старый лес и посадить вместо него новый. Недостаток этого пути заключается в следующем: как прокормить жителей леса, пока деревья подрастут? Другой путь — подсадка молодых, более продуктивных деревьев (частных предприятий) в старом лесу, чтобы они постепенно вытеснили отжившие свой век деревья. Обновление идет медленнее, зато общая продуктивность и стабильность производства выше. Из молодых посадок выживают только конкурентоспособные. В старом лесу также могут выжить некоторые деревья при условии их конкурентоспособности. Общество (жители леса) при таком подходе выигрывает в любом случае, поскольку выживают лишь более производительные и нет перерыва «в производстве».

Новые собственники в случае «естественного» развития всегда ведут себя, как положено вести реальному собственнику в рыночной экономике. Как выявилось довольно скоро в постсоветских республиках, новые собственники, появившиеся в результате фактической раздачи государственного имущества, очень часто вели себя в приобретенных предприятиях неадекватно правилам рыночной экономики, что оказывало негативное воздействие на ее развитие.

Преимущества и недостатки обоих путей

Разительное различие в результатах экономического развития Китая и Вьетнама, с одной стороны, и всех остальных бывших социалистических стран, с другой стороны, наглядно демонстрирует преимущества и недостатки двух путей строительства современной рыночной экономики. Однако тотальное разрушение планового хозяйственного механизма и прежней политической системы в СССР и восточноевропейских странах сделало невозможным для них использование китайской модели (за исключением, может быть, каких-то отдельных элементов), если бы даже какие-либо страны и попытались ее использовать.

Подводя итог, можно сказать, что двухсекторный тип возникает тогда, когда экономический базис уже не может развиваться в рамках прежней социально-экономической системы, но те силы, которые выступают за изменение этой системы, в том числе и в политической области, не способны прийти к власти в данный период и добиться ее разрушения. Одновременно руководство страны приходит к выводу о необходимости радикальных изменений в экономической системе. В этих условиях сама прежняя

власть выступает в качестве инициатора и проводника реформ, что приводит к дуализму хозяйственного механизма и длительному процессу преобразований. Таким образом, выбор предопределяется характером политической власти.

Эффективность типов и моделей системных реформ

Как уже отмечалось, для всех бывших советских республик и восточноевропейских стран выбор шел в рамках односекторного типа системной реформы и сводился к альтернативе: радикальная или постепенная модель переходной экономики. Однако задача классификации этих стран по моделям системных реформ осложняется изменениями в политике самих стран, вследствие чего они нередко меняют одну модель на другую.

К концу 90-х гг. становится ясно, что отсутствует однозначная связь между уровнем радикальности или постепенности реформ и результатами социально-экономического развития. Более тесная связь отмечается между силой государственной власти и рыночных институтов и результатами этого развития (см. гл. 28.).

Прошедшее почти десятилетие системных реформ выявило основные плюсы и минусы обоих базисных типов и моделей. Преимущества двухсекторного типа трансформации очевидны. Что касается моделей односекторного типа, то радикальная модель перехода, как правило, связана с большими социальными издержками (более сильной стратификацией общества и обеднением его значительной части) и падением производства, с трудностями психологической адаптации населения к резкому изменению среды, но сам экономический механизм имеет более целостный и менее противоречивый характер. Градуалистская модель, как правило, вызывает меньшие падение производства и социальные издержки, но она более гетерогенна и поэтому длительное сосуществование элементов, относящихся к различным хозяйственным системам, порождает проблему их совместимости.

Любой хозяйственный механизм в конечном счете складывается в целостную сложную систему, где отдельные составные части должны быть притерты друг к другу. Это обстоятельство делает постепенную замену отдельных частей механизма весьма сложной задачей. Ведь нельзя заменить, например, карбюратор одного автомобиля на карбюратор другого (если только они не унифицированы): он просто не встанет на место и не будет работать. Точно также в экономическом механизме не всегда возмож-

но провести частичную реформу, не изменив адекватным образом связанные элементы.

Неудачи многих частных реформ объясняются «отторжением» изменений другими частями хозяйственного механизма. На эту внутреннюю взаимосвязанность элементов систем некоторые сторонники радикальных реформ указывают как на обоснование целесообразности возможно более полного разрушения старой системы и быстрейшего строительства новой, т.е. настаивая на революционном пути преобразований.

Однако эта взаимосвязанность не является абсолютной, о чем уже свидетельствует существование двухсекторного типа перехода с двумя хозяйственными механизмами. Вообще ни один хозяйственный механизм не является полностью гомогенным: всегда можно найти какие-то элементы других систем. Объединение противоречивых элементов на равноправной основе делает всю систему неустойчивой. Она является действительно *переходной*, хотя может существовать многие годы, и тяготеет к какому-либо полюсу. При соответствующей политике — к возникновению доминирующего рыночного механизма.

Взаимосвязанность особенно сильна внутри экономических блоков, например, в сельском хозяйстве, внешнеэкономической сфере, денежно-кредитной, налоговой и бюджетной системах и т.п. Поэтому замена отдельных элементов внутри этих блоков очень часто не дает положительных результатов. Что же касается частичных реформ, охватывающих целые блоки экономического механизма, то они нередко оказываются успешными. Это создает объективную основу, делающую постепенные реформы возможными, разумеется, если они проводятся в соответствии с существующими условиями.

В целом нельзя утверждать, что какая-то одна модель радикальных или постепенных реформ изначально более эффективна, чем другая. Все зависит от конкретных обстоятельств, весьма различающихся по отдельным странам. «Верховный судья» — результат.

Стартовые условия для проведения системных реформ в странах с переходной экономикой

Для России и других стран — членов СНГ было характерно длительное существование административно-командной системы в ее жестком, радикальном варианте с максимальным огосударствлением средств производства, тотальным регламентированием

хозяйственной деятельности, подавлением даже ростков частной собственности. Именно здесь эта система сформировалась в наиболее чистом варианте. Для менталитета значительной части населения были типичны уравнительность и неприятие ценностей рыночного общества. Все это затрудняло строительство рыночной экономики.

Ситуация в СНГ осложнялась задачей становления собственной государственности, которой страны — члены СНГ были ранее лишены, и нередкими межнациональными конфликтами (все постсоветские республики были многонациональными по составу населения, кроме Армении). В то же время богатство природными ресурсами (прежде всего России и центрально-азиатских республик) обеспечивало значительные поступления в твердой валюте за счет их экспорта, что создавало возможность пройти первоначальный, наиболее трудный этап в формировании рыночной экономики с меньшими трудностями (к сожалению, возможность не была реализована полностью).

Преимуществом стран Балтии была большая готовность населения к принятию ценностей и правил функционирования рыночной экономики. Коренное население этих республик по своему культурно-цивилизационному типу относится к ареалу западной цивилизации. «Возвращение на Запад» стало доминантой национального сознания этого населения, что облегчало рыночные реформы.

Условия для системной трансформации восточноевропейских государств были более благоприятными, чем в постсоветских республиках. Плановая система существовала по продолжительности почти в два раза меньше, чем в СССР, и не была столь жесткой. Элементы частной собственности и рынка присутствовали в гораздо большей степени (частная торговля, мелкие предприятия, в Польше преобладали единоличные крестьянские хозяйства и т.п.). Соответственно менталитет населения был другим, чем в СССР; не произошло и столь сильного ослабления институтов государственной власти, как в бывших советских республиках. Межэтнические конфликты (кроме Югославии) отсутствовали или имели ограниченные масштабы. Непосредственная близость к Западной Европе усиливала «демонстрационный эффект» преимуществ рыночной экономики. К тому же небольшие размеры восточноевропейских государств изначально предопределяли необходимость широких связей с другими странами, в том числе и с соседями в Западной Европе.

Экономические реформы в Китае и Вьетнаме проводились в условиях и формах, резко отличавшихся от остальных стран, вставших на путь трансформации социально-экономической системы. Реформы проводила, как уже отмечалось, прежняя политическая власть, избравшая двухсекторную модель развития с длительной трансформацией системы. Уровень развития производительных сил в Китае и Вьетнаме был значительно более низким, чем в других социалистических странах. Около 80% населения жило в деревне, поэтому аграрная реформа (успешно проведенная в обеих странах) была обязательным условием остальных преобразований. Реформы облегчались наличием сильной и целеустремленной государственной власти.

Другой особенностью китайских преобразований было активное использование капиталов и энергии богатой и влиятельной китайской диаспоры, вложившей огромные средства в китайскую экономику и облегчавшей экспортную экспансию китайских товаров на мировых рынках. Экспортно-ориентированное развитие стало важной составляющей стратегии экономического роста Китая. Уникальную роль сыграли свободные экономические зоны, которые стали полигоном рыночных реформ и локомотивом всей экономики. Рыночная трансформация и хозяйственный динамизм этих зон явились эпицентром экономического развития Китая.

25.2. Внешнеэкономические аспекты системных реформ

Основные направления системных реформ во внешнеэкономической сфере

Формирование рыночного механизма внешнеэкономических связей было одной из важнейших составных частей системных реформ, определявших характер вхождения страны в мировую экономику. Оно начинается с отмены (полной или частичной) монополии государства на внешнюю торговлю и валютные операции и охватывает три основные области — регулирование внешней торговли, валютных отношений, деятельности иностранного капитала.

Каждая из этих областей имеет свой обширный инструментарий регулирования. В области внешней торговли — это таможенный режим, нетарифные ограничения, затрагивающие внешнеторговые операции, налоговое регулирование, меры стимулирования экспорта, начиная от его прямого субсидирования и кончая государственной поддержкой при кредитовании и страховании операций.

В валютной сфере наибольшее значение имеют обратимость валют (особенно по текущим операциям), политика формирования валютных курсов и правила, определяющие движение капиталов и возврат экспортной выручки.

Для всех стран с переходной экономикой было ясным, что для них будет крайне затруднительным, если вообще возможным, достижение коренной модернизации и структурной перестройки экономики без широкого привлечения иностранного капитала. Собственные внутренние финансовые и научно-технические ресурсы были недостаточными. Нужно было коренным образом менять отношение к иностранному капиталу — не рассматривать его преимущественно как форму эксплуатации принимающей страны (эта точка зрения сформировалась еще на основе ленинской теории империализма).

Исходным и решающим моментом перехода к институтам и инструментарию регулирования внешнеэкономической сферы, присущим рыночной экономике, был отказ от монополии внешней торговли. Централизованное распределение экспортных и импортных фондов, а также валютных ресурсов делало ненужным использование большей части перечисленных выше инструментов регулирования и обеспечивало безусловный контроль за внешнеэкономическими операциями и протекционистскую защиту от внешних влияний. Однако это достигалось дорогой ценой: за счет резкого ограничения возможностей использовать преимущества международного разделения труда, стимулирующее воздействие внешней конкуренции, дополнительные источники финансирования и технического прогресса.

Итоги реформ во внешнеэкономической сфере

Системные реформы во внешнеэкономической сфере были проведены достаточно быстро и полно в двух областях: внешней торговле и режиме иностранных капиталовложений. Уже через несколько лет после начала этих реформ в указанных областях преобладали институты и инструментарий политики, присущие рыночной экономике. Конечно, отдельные элементы командной экономики еще сохранялись во внешнеэкономической сфере определенное время в отдельных странах (государственные закупки,

бартер, государственные внешнеторговые организации и т.п.), они и сейчас еще не исчезли во многих странах — членах СНГ, Китае и Вьетнаме. Это объясняется экономическими трудностями, невозможностью быстро изменить сложившееся положение (например, поменять структуру внутренних цен), отсутствием соответствующих жизнеспособных частных институтов.

Сложнее были преобразования в валютной области. Здесь еще широко сохраняются серьезные ограничения и активна роль государственных институтов из-за хронической нехватки обратимой валюты и трудностей с созданием эффективных частных кредитных учреждений. Трансформационный кризис и потребности развития привели к хроническому дефициту торговых и платежных балансов большинства стран с переходной экономикой (исключение составляют Россия и Китай). Уязвимость финансовой системы, в том числе по отношению к воздействиям внешних факторов, типичная для большинства стран с переходной экономикой, также способствовала сохранению сильного государственного валютного регулирования, прежде всего в странах — членах СНГ и Китае.

Либерализация внешней торговли

Большинство стран с переходной экономикой начали проводить политику максимально возможной либерализации внешнеторговых режимов, т.е. установления внешнеторговых барьеров на низком уровне в соответствии с рекомендациями, а иногда и под давлением МВФ, Всемирного банка и ВТО и доминирующими в экономической науке постулатами открытой экономики.

Однако в последние годы в ряде стран с переходной экономикой, в частности, в России, к ним стали относиться с большей осторожностью. Результаты развития показали неоднозначность воздействия открытой экономики на ослабленное, неокрепшее народное хозяйство ряда стран. Разрушение целых отраслей под влиянием иностранной конкуренции не было компенсировано прогрессивными структурными сдвигами и созданием новых конкурентоспособных производств в соответствии с теоретическими правилами специализации каждой страны, в конечном счете, на тех товарах, по которым у нее имеются преимущества в сравнительных издержках производства.

Эти постулаты теории сравнительных преимуществ и открытой экономики реализуются только при определенных условиях:

когда имеются в наличии и в мобильном состоянии необходимые факторы производства. Если по каким-либо причинам такие условия не сложились, например, внутренние источники накопления недостаточны, а внешние отсутствуют, рабочая сила очень слабо мобильна, поскольку нет рынка жилья и т.п., компенсационный механизм не действует. Разрушение неконкурентоспособных отраслей и производств тогда не сопровождается перемещением факторов производства в другие конкурентоспособные отрасли, и внешняя конкуренция выступает только в своей функции разрушения без созидания. В результате общий эффект воздействия на развитие политики полностью открытой экономики может оказаться отрицательным для определенной страны и определенного периода.

Дальнейшее развитие бывших социалистических стран уже как органических частей мирового хозяйства будет зависеть от многих факторов, в том числе и от эффективности проводимой политики. Само по себе включение в мировое хозяйство и вступление в важнейшие международные организации не гарантирует определенного места в этой системе. Оно может быть отнюдь не самым привлекательным.

Как известно, развивающиеся страны, большая часть которых раньше была колониями западных держав, с самого начала стали частью мирового капиталистического хозяйства, но частью зависимой, отсталой и эксплуатируемой, поставляющей на мировые рынки в основном сырье, топливо и полуфабрикаты. Ценою больших усилий примерно 15–20 из них удалось в последние два десятилетия перейти в категорию новых индустриальных стран (а нескольким даже стать развитыми странами) и изменить свое положение в мирохозяйственной системе. Одновременно гораздо большее число развивающихся государств скатилось в низшую категорию — наименее развитых стран, которых сейчас уже насчитывается около 48.

Законы рыночной экономики автоматически не обеспечивают процветания, в том числе и в сфере внешнеэкономических отношений. Многие бывшие социалистические страны недостаточно использовали свой потенциал, доставшийся от прошлого периода, существенно ослабив стартовые позиции в результате глубокого и продолжительного системного кризиса (наиболее ярким примером является Россия). Кроме того, в сложившихся условиях, особенно в странах — членах СНГ, быстрая либерализация внешнеторгового режима оказалась не всегда оправданной.

Выводы

1. Все страны, входившие ранее в «социалистическое содружество» и в «мировое социалистическое хозяйство» поставили перед собой цель войти в мировую экономику. Это означает переход к общим рыночным институтам и принципам функционирования внешнеэкономической сферы, проведение либеральной внешнеэкономической политики и интенсивное развитие международных экономических отношений.

2. Один из путей строительства рыночной экономики — двухсекторный тип трансформации, при котором длительное время сосуществуют экономический механизм плановой экономики и развивающийся рыночный механизм (Китай, Вьетнам) при сохранении прежней политической системы. Другой путь — односекторный тип системной трансформации (все прочие страны с переходной экономикой), при котором прежние плановый механизм и политическая система разрушаются с самого начала.

3. Главное различие в моделях перехода к рыночной экономике — радикальные и постепенные системные реформы.

4. Системные реформы во внешнеэкономической сфере затрагивают внешнеторговые отношения, валютные отношения, режим иностранных капиталовложений. Страны с переходной экономикой в основном осуществили системные реформы во внешнеэкономической сфере. Мировое хозяйство стало целостным по своему типу.

5. Восточноевропейские страны и бывшие советские республики проводят в целом либеральную внешнеэкономическую политику открытой экономики. В политике Китая внешнеторговые и особенно валютные ограничения имеют большее распространение, хотя режим нельзя назвать рестриктивным.

Термины и понятия

Деухсекторный тип системных реформ
Односекторный тип системных реформ
Радикальные системные реформы («шоковая терапия»)
Постепенные системные реформы

Вопросы для самопроверки

1. Сформулируйте отличия системных реформ от внесистемных. Относится ли бюджетная политика к сфере системных реформ?
2. Чем двухсекторный тип системной трансформации отличается от односекторной?
3. В чем преимущества и недостатки радикальной и постепенной моделей перехода к рыночной экономике?
4. В чем опасности политики открытой экономики для стран недостаточно развитых или находящихся в тяжелом экономическом положении?

Глава 26. Китай

Внушительные успехи, достигнутые в КНР за период проведения хозяйственных реформ (с конца 70-х гг.), привлекают внимание всего мира. На протяжении последних двух десятилетий Китай являлся одним из мировых лидеров по темпам экономического роста. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1978–1997 гг. составили 9,6%. Поставленная в 1980 г. задача увеличить к 2000 г. национальное производство товаров и услуг в четыре раза была решена досрочно — уже в 1995 г. В целом за 1978–1997 гг. объем ВВП Китая увеличился в 5,7 раза, в расчете на душу населения — в 4,4 раза.

26.1. Основные черты социально-экономической модели

Большой интерес представляет специфика китайского варианта системных реформ. Руководство КНР по-прежнему придерживается официального идеологического курса на строительство социализма, в стране сохраняется традиционная для социалистических стран политическая система с монополией коммунистической партии на власть. Тем не менее за последние два десятилетия в Китае сделаны решительные шаги по переводу экономики на рыночные рельсы. При этом Китаю удалось не только избежать трансформационного спада, являющегося едва ли не общей закономерностью начального этапа реформ в постсоциалистических странах, но и обеспечить высокий динамизм экономического развития, стабильное улучшение показателей уровня жизни населения.

Китайские реформы: универсальные тенденции и специфические особенности

Наиболее характерная черта китайских системных экономических реформ состоит в постепенности, градуализме этого процесса. Преобразования экономики в КНР никогда не велись методами «шоковой терапии». Изменения в институциональной структуре экономики, механизме ценообразования, системе внешнеэкономического регулирования и т.д. происходят эволюционным путем и растягиваются на достаточно длительные вре-

менные интервалы. Формы хозяйственной организации, свойственные развитым рыночным экономикам, берутся за образец, но ставка делается не на форсированное насаждение этих форм в принципиально иную экономическую среду, а на их постепенное вызревание из самой ткани реформирующейся экономики. Новые методы хозяйствования обычно отрабатываются в экспериментальном порядке — в пределах отдельных регионов, отраслей или даже группы предприятий. Широко используются различного рода переходные формы. Допускается возможность возвратных движений, например, в случаях, когда применение той или иной хозяйственной инновации очевидным образом ухудшает макроэкономическую ситуацию или же усиливает социальную напряженность.

Все это, однако, отнюдь не свидетельствует, что китайские реформы носят более «мягкий» характер, чем, скажем, реформы в России. Напротив, в случае необходимости китайское руководство действует достаточно жестко и напористо. Об этом свидетельствует, в частности, практика «урегулирований» экономики — так в Китае обычно называют антиинфляционную стабилизационную политику. В периоды «урегулирований» правительство решительно ужесточает бюджетную и денежную политику, ограничивает масштабы потребительского и инвестиционного спроса, вводит ограничения во внешнеэкономической сфере. Вследствие этого всплески инфляции в Китае в 80–90-е гг., хотя и происходили регулярно, но были относительно непродолжительными, темпы роста цен в годовом исчислении не выходили за рамки 15–20%.

Возможности для последовательной реализации курса реформ существуют благодаря асинхронности темпов экономических и политических преобразований. Вопрос о необходимости демократизации, политических реформ за последние два десятилетия ставился в КНР неоднократно, но реально (особенно после студенческих волнений в мае–июне 1989 г.) политические преобразования свелись к некоторому усилению законодательной ветви власти и расширению рамок дозволенного в средствах массовой информации. Вопрос о демонтаже самих основ политической системы в КНР не только не ставится, но, напротив, сохранение и укрепление ныне действующих институтов сильной государственной власти считается залогом успешного реформирования экономики. Благодаря использованию традиционных для социалистических стран форм жесткого политического и идеологического

контроля современному руководству КНР удается проводить в жизнь многие весьма непопулярные мероприятия экономических реформ, которые в условиях более плюралистической политической системы легко могли бы привести к проявлениям массового недовольства.

Впрочем, возникающая в ходе реформ социальная напряженность купируется за счет не только политического прессинга, но и умелого идеологического обеспечения проводимых преобразований. Сохранение оболочки социалистической идеологии, т.е. фактически — привычной для нескольких поколений системы ценностей, позволяет смягчить психологический эффект нововведений, не допустить ситуации, когда реформы наносят психологическую травму старшим поколениям, порождают у них чувство напрасно прожитой жизни. В то же время новые, рыночные ценности постепенно включаются в структуру государственной идеологии и становятся таким образом привычными и доступными большинству населения.

При этом идеологическое обеспечение реформ не остается неизменным, оно эволюционирует по мере развития рыночной экономики. С течением времени на первый план в официальной пропаганде постепенно выходят установки не столько социалистического, сколько патриотического плана. Населению внушается чувство гордости по поводу успехов китайской экономики, усиления позиций Китая на мировой арене. Пропагандируется тезис о том, что на этапе быстрой структурной трансформации экономики необходимы национальная консолидация, социально-политическая стабильность.

Следует отметить, что опыт постепенных реформ при сохранении прежней политической системы не является специфически китайским. По сходной схеме реформы происходили в Венгрии и Югославии в 60–80-е гг., да и в СССР во второй половине 80-х гг. Но прямое его заимствование в условиях России конца 90-х гг. просто невозможно. Для этого нет объективных условий, ибо развитие нашей страны в последнее десятилетие пошло по совершенно иной траектории.

От принципа асинхронности экономических и политических реформ в СССР отошли уже в конце 80-х гг., а последующие события привели к катастрофическому распаду прежних партийно-государственных институтов. Утрата контроля над экономическими процессами, разрушение прежней плановой системы, не компенсированное созданием новых рыночных институтов, спо-

собствовали тому, что к концу 1991 г. уже невозможно было придерживаться принципа постепенности в экономическом реформировании, и для спасения страны от хозяйственной катастрофы потребовался радикальный реформаторский прорыв.

В результате к настоящему моменту в России возникла принципиально иная, чем в Китае, политическая и экономическая среда. Поэтому речь не может идти о возврате к исторической «развилке», пройденной Россией в конце 80-х — начале 90-х гг. И, во-видимому, для современной России имеют значение уже не столько общие принципы «реформирования по-китайски», сколько отдельные удачные наработки по конкретным направлениям реформ, например, китайский опыт преобразований в сельском хозяйстве, создания благоприятной среды для иностранных инвестиций и т.д.

Однако и здесь требуется учет китайской специфики, так как существуют качественные отличия экономики КНР от большинства других переходных экономик. Если Россия, многие страны — члены СНГ и Восточной Европы к началу реформ представляли собой высокоиндустриализованные экономики, то Китай и по сию пору остается страной, где процессы индустриализации еще далеки от завершения. К концу 70-х гг. около 80% почти миллиардного на тот момент населения КНР проживали в сельской местности. Поэтому существовали объективные условия для активизации экономического развития через раскрепощение хозяйственной энергии крестьянства и стимулирование тем самым сельскохозяйственного производства.

Ускорение экономического роста могло быть достигнуто и за счет перемещения трудовых ресурсов из аграрного сектора в формирующийся индустриальный. Причем обилие и дешевизна рабочей силы позволяли создавать промышленные производства, уже изначально ориентированные на экспорт, обладающие ценовой конкурентоспособностью на мировых рынках. Все эти факторы во многом предопределили специфику китайского варианта системных преобразований. В отличие от указанных выше стран у Китая были возможности создавать частный сектор экономики не только и не столько на базе государственного сектора, сколько наряду с ним, т.е. не путем приватизации уже существующих государственных предприятий, а за счет возникновения негосударственных укладов в ходе первичной индустриализации.

Реформы на селе

Реформы в Китае начались с фактической деколлективизации сельского хозяйства, причем надо отметить, что она происходила в достаточной мере спонтанно. Официальные установки конца 70-х гг. предусматривали лишь определенную рационализацию существовавших на селе форм хозяйствования. Но на деле призывы руководства страны к реформам привели к лавинообразному сдвигу в производственных отношениях в деревне. Распад существовавшей с конца 50-х гг. системы «народных коммун» происходил столь быстро, что власти сочли за благо возглавить этот процесс.

Земельные участки стали передаваться крестьянским дворам в аренду на правах *семейного подряда*. Крестьяне теперь должны были реализовывать фиксированную часть урожая государству по твердым ценам, а оставшейся продукцией они могли распоряжаться по своему усмотрению. Сроки семейного подряда в начале 80-х гг. обычно составляли 3–5 лет, но уже вскоре было разрешено продлевать их до 15 лет и более. Если в конце 1980 г. система семейного подряда охватывала не более 20% крестьянских хозяйств в Китае, то в 1983 г. — уже 94,2%, а в 1984 г. — 96,5%.

Быстрым оказался и положительный эффект от проведенных на селе преобразований. Всего за шесть первых лет реформы (1978–1984 гг.) валовой сбор зерновых в Китае увеличился с 304,8 до 407,3 млн т. Уже к середине 80-х гг. было достигнуто равновесие на рынках сельскохозяйственной продукции, проблема дефицита продуктов питания утратила актуальность. Если к моменту начала реформ не менее 1/4 населения Китая недоедали, жили за чертой бедности, то во второй половине 80-х гг. проблема насыщения минимальных потребностей в продовольствии и одежде была решена уже для 95% сельского и практически всего городского населения.

Не менее важно и то, что успешная аграрная реформа привела к действие новый механизм индустриализации — через создание непосредственно в сельской местности так называемых *волостных и поселковых предприятий*. Небольшие промышленные предприятия, а также предприятия сферы услуг создавались в деревне и в дореформенный период, что было составной частью проводившейся государством политики самообеспечения отдельных местностей. Но в годы реформ основная функция во-

лостных и поселковых предприятий стала принципиально иной. Речь идет об обеспечении трудовой занятости тех крестьян, чьи рабочие руки не находят применения в земледелии. Проблема избыточной рабочей силы в китайской деревне существовала всегда, однако в годы реформ вследствие интенсивного развития товарно-денежных отношений и прогрессирующей социальной дифференциации она приобрела особенно острый характер. Общие размеры избыточной рабочей силы в середине 80-х гг. оценивались не менее чем в 250 млн человек. Важно и то, что развитие волостных и поселковых предприятий позволяет ограничить масштабы миграции крестьян в крупные города, и без того испытывающие сильное демографическое давление; диверсифицировать сельскую экономику; задействовать на нужды инвестирования свободные денежные средства крестьян.

Общее число волостных и поселковых предприятий в Китае увеличилось с примерно 6 млн на конец 1984 г. до 24 млн на начало 1998 г., а число занятых на них за этот период выросло с 52 до 130 млн человек. Иными словами, за последние полтора десятка лет такие предприятия аккумулировали половину избыточных трудовых ресурсов деревни. За это время в стране возникло более 50 тыс. новых поселков и малых городов. Ныне на долю волостных и поселковых предприятий приходится около 1/3 ВВП Китая, а их доля в национальном промышленном производстве достигает 50%. На таких предприятиях производится широкий спектр товаров как потребительского, так и инвестиционного назначения: 1/2 изделий из шелка и трикотажа; 3/4 кожаной обуви; 95% кирпича и черепицы; 40% цемента и угля. Доля продукции волостных и поселковых предприятий в экспорте страны увеличилась с 4,5% в 1985 г. до 38% в 1997 г.

Структура прав собственности

Процесс развития волостных и поселковых предприятий достаточно точно отражает общую ситуацию в структуре отношений собственности, присущих современной китайской экономике. Как и предприятия в крупных городах, они подразделяются с точки зрения отношений собственности на множество видов: государственные (центрального или провинциального и местного подчинения), коллективные, находящиеся в индивидуальной собственности, частные (с числом наемных работников более восьми человек), акционерные, с иностранными инвестициями.

В целом можно сказать, что структура прав собственности в народном хозяйстве КНР остается достаточно неопределенной. Очень велика роль различного рода переходных и смешанных форм. Например, в уставных капиталах акционерных обществ, как правило, значительное место занимают государственные средства, а формально коллективные предприятия волостной и поселковой промышленности нередко фактически являются частными предприятиями местных административных функционеров. Поэтому резкое противопоставление государственного и частного секторов в условиях современного Китая практически неприменимо. Скорее представляется возможным говорить о разграничении государственного сектора, с одной стороны, и негосударственных укладов — с другой.

В то же время следует сказать, что высокие темпы экономического развития в последние десятилетия были обеспечены за счет хозяйственной активности именно негосударственных предприятий. Об этом свидетельствует сопоставление данных о темпах прироста производства в государственном и негосударственном секторах промышленности (табл. 26.1). Если применительно к периоду 80-х гг. более динамичное развитие в негосударственных секторах еще можно объяснить «эффектом новизны» (рост тем значительнее, чем меньше исходная база), то сравнение данных за 90-е гг. явно говорит о наличии у негосударственных укладов определенных экономических преимуществ по сравнению с государственным сектором. Различия в темпах экономической динамики по секторам привели к крупномасштабным сдвигам в институциональной структуре промышленного производства: доля государственного сектора в валовой продукции промышленности уменьшилась с 77,6% в 1978 г. до 28,5% в 1996 г., а доля негосударственных секторов соответственно увеличилась с 22,4 до 71,5%.

Таблица 26.1. **Темпы прироста промышленности КНР, %**

Промышленность	1979 г.	1980 г.	1990 г.	1995 г.
В целом	8,8	9,3	7,8	21,5
Государственный сектор	8,9	5,6	3,0	8,4
Негосударственный сектор	8,4	22,2	12,7	26,6

Источник: *Лю Шучэн.* Циклические колебания в китайской экономике: новый этап. Шанхай, 1997. С. 54 (кит. яз.).

Государственный сектор в Китае

Тем не менее было бы неправильным считать, что государственный сектор в современной китайской промышленности утратил былое первостепенное значение. В государственной собственности остается около 350 тыс. промышленных предприятий, в том числе более 15 тыс. крупных и средних предприятий в таких стратегических, капиталоемких отраслях, как нефтегазовая промышленность, черная и цветная металлургия, химия и нефтехимия, машиностроение и т.д. На государственных предприятиях занято более 120 млн человек, а это большая часть трудоспособного населения в крупных городах Китая. На государственный сектор по-прежнему приходится львиная доля централизованных бюджетных инвестиций.

Реформы в государственном секторе промышленности до середины 80-х гг. заключались главным образом в попытках увеличить хозяйственную самостоятельность предприятий. Им были предоставлены права на свободную реализацию внеплановой продукции (а затем и части плановой); на более гибкое, чем раньше, установление отпускных цен; на автономный выбор поставщиков и потребителей и т.д. Теоретической основой такого подхода послужила концепция «отделения права собственности от права хозяйствования»: при формальном сохранении государственной собственности предприятия должны были получить относительную свободу во владении, пользовании и распоряжении государственным имуществом.

Пополнение оборотных средств предприятий с 1983 г. стало происходить за счет банковских кредитов. Вместо прежней системы обязательных отчислений от прибыли с 1984 г. предприятия должны были уплачивать налоги в бюджеты разных уровней. С 1987 г. в государственной промышленности начала внедряться (по примеру преобразований в деревне) система «подрядной ответственности»: предприятия должны были заключать с вышестоящей организацией договоры на определенный объем производства и сумму налоговых отчислений. В 1993 г. был взят курс на создание «системы современных предприятий», главным образом за счет превращения государственных предприятий в акционерные компании и компании с ограниченной ответственностью.

Но говорить об успехах реформ в государственном секторе пока не приходится. Происшедшее расширение самостоятельности предприятий действительно усилило их заинтересованность в получении прибыли. Сложнее обстоит дело с ответственностью

за результаты хозяйствования. На протяжении 90-х гг. не менее 1/3 всех государственных промышленных предприятий были убыточными, а временами этот показатель достигал почти половины их общего числа. Однако в случае неплатежеспособности перспектива банкротства государственным предприятиям, как правило, не грозит, они искусственно поддерживаются за счет бюджетных субсидий и банковских кредитов. В результате свойственная прежней хозяйственной системе среда «мягких бюджетных ограничений» в ходе реформы государственного сектора так и не была устранена. Государственная собственность все больше используется в качестве источника повышения благосостояния руководителей и работников предприятий (быстрыми темпами, вне связи с ростом производительности, увеличиваются фонды потребления — растут заработная плата, премиальные выплаты и т.д.), а средства этих предприятий нередко перекачиваются в распоряжение частных фирм, контролируемых руководителями предприятий.

В последний раз о необходимости решительных реформ в государственном секторе было заявлено на XV съезде КПК в сентябре 1997 г. В настоящее время предполагается, что государство должно сохранить собственность или стратегический контроль над 2–3 тыс. крупных предприятий в ключевых отраслях промышленности и инфраструктуры. Остальные крупные и средние предприятия должны быть акционированы, а более 300 тыс. небольших государственных предприятий будет разрешено сменить форму собственности. Планируется расширить зону экспериментов с банкротствами, слияниями и поглощениями государственных предприятий. В стране создается сеть центров занятости для увольняемых работников, развивается система единого персонифицированного пенсионного учета для рабочих и служащих.

26.2. Современные тенденции социально-экономического развития

Переходный характер современной китайской экономики, сосуществование в ней элементов прежней административно-командной и новой рыночной систем оказывают определяющее воздействие на процессы общественного воспроизводства в стране. Данные табл. 26.2 свидетельствуют об очень высоких в целом среднегодовых показателях экономического роста в период реформ. Но эти данные говорят и о другом: динамика экономического роста в Китае в 80–90-е гг. характеризуется ярко выраженной неравномерностью.

Таблица 26.2. **Динамика экономических показателей КНР, %**

Год	Прирост ВВП	Инфляция	Год	Прирост ВВП	Инфляция
1977	7,8	2,0	1987	11,6	7,3
1978	11,7	0,7	1988	11,3	18,5
1979	7,6	2,0	1989	4,1	17,8
1980	7,8	6,0	1990	3,8	2,1
1981	5,2	2,4	1991	9,2	2,9
1982	9,1	1,9	1992	14,2	5,4
1983	10,9	1,5	1993	13,5	13,2
1984	15,2	2,8	1994	12,6	21,7
1985	13,5	8,8	1995	10,2	14,8
1986	8,8	6,0	1996	9,7	6,1
			1997	8,8	0,8

Примечание. Пунктирными линиями в таблице обозначены условные границы отдельных макроэкономических циклов.

Источник: *Лю Шучэн.* Указ. соч. С. 39; Цзинцзи жибао. 1998. 5 марта.

Циклический характер экономического роста

Резкие ускорения прироста ВВП обычно сопровождаются явлениями «перегрева» экономики и скачками инфляции. Для ее обуздания власти вынуждены периодически прибегать к «урегулированию» экономики — мерам ограничительной финансовой политики. В результате рост цен замедляется, но платой за это является сопутствующее замедление темпов экономического роста. Периоды ускорений и урегулирований следуют один за другим, формируя определенную циклическую тенденцию. К примеру, в 1988 г. — на пике экономического подъема второй половины 80-х гг. — годовой прирост ВВП составил 11,3%, а инфляция — 18,5%. В результате политики «урегулирования», осуществлявшейся с осени 1988 г., темпы инфляции снизились в 1990 г. до 2,1%, а темпы экономического роста — до 3,8%. В ходе нового хозяйственного оживления, начавшегося во второй половине 1991 г., максимальные темпы экономического роста (14,2%) были достигнуты в 1992 г., а инфляция достигла максимума (21,7%) в 1994 г. Меры ограничительной политики начали осуществляться уже с середины 1993 г. На этот раз в отличие от урегулирования в 1988–1991 гг. правительством была поставлена задача обеспечить «мягкую посадку» экономики, т.е. при подавлении инфляции сохранить высокие темпы экономического роста.

Предварительные результаты, казалось бы, свидетельствовали об успехе выбранной линии и о том, что власти КНР научились воздействовать на факторы циклической динамики. Подавление инфляции заняло на этот раз больше времени, чем в конце 80-х гг.; но к концу 1996 г. темпы роста цен в годовом исчислении снизились до однозначных показателей, а темпы экономического роста остались на уровне, близком к 10% в год. В этой связи в конце 1996 г. правительство официально объявило о достижении «мягкой посадки».

Однако последующие события показали, что такой вывод был преждевременным. Дефляционные эффекты жесткой финансовой политики, угнетающие экономический рост, оказались более долговременными, чем ожидалось, и в 1997–1998 гг. при снижении инфляции сначала до нуля, а затем и до отрицательных показателей происходило дальнейшее замедление темпов прироста ВВП. В первой половине 1998 г. прирост ВВП едва превышал 7% в годовом исчислении, тогда как по планам властей он не должен был опускаться ниже отметки 8% (считается, что при меньших показателях роста в экономике Китая не будет создаваться достаточного числа рабочих мест для абсорбации трудовых ресурсов). В течение 1998 г. приоритетом макроэкономической политики стал новый «разогрев» хозяйственной конъюнктуры за счет смягчения денежной политики и осуществления крупных государственных инвестиций в инфраструктурные проекты. Это вполне укладывалось в ставшую уже привычной картину циклической динамики.

Причины такого рода цикличности можно обнаружить как на микро-, так и на макроэкономическом уровнях. На микроуровне они связаны, прежде всего, с отставанием реформы государственных предприятий от темпов рыночной перестройки по другим направлениям. В рамках прежней, административно-командной системы в КНР, как и в других социалистических странах, сложился специфический механизм распределения инвестиционных ресурсов через «торги» между звеньями административной системы. Обязывая предприятия выполнить определенное плановое задание, управленческий орган мог опираться как на силу политико-административного авторитета, так и на свои возможности предоставить предприятию дополнительные ресурсы. Но на деле предприятие, обладающее реальной информацией о своих производственных возможностях, всегда могло сослаться на нереальность плана, срыв выполнения которого был бы невыгоден и ор-

гану управления. В ходе согласования интересов предприятия требовали увеличения выделяемых сверху ресурсов, а вышестоящий орган — бóльших результатов в обмен на эти ресурсы.

Понятно, что позиции предприятия в процессе «торгов» тем лучше, чем больше исходный объем предоставляемых ресурсов, а поэтому предприятия заинтересованы в его завышении. К тому же инвестиционная деятельность предприятия слабо увязывалась с конкретными результатами его работы: доходы от реализации не накладывали жестких ограничений на расходы предприятий, государственная собственность гарантировала им выживание вне зависимости от прибыльности. В итоге предприятия склонны до бесконечности форсировать спрос на капиталовложения, так как они не сталкиваются с инвестиционным риском — угрозой банкротства в результате осуществления неудачных проектов.

В ходе реформ прямое распределение государством материальных ресурсов постепенно сменилось на регулирование денежных потоков, государственным предприятиям были предоставлены многие дополнительные права. Однако, по сути, самостоятельными хозяйственными единицами они так и не стали. Продукция многих из них не пользуется спросом на рынке, но производство не прекращается, так как это чревато обострением проблемы безработицы и потерей доходов местными бюджетами. Благодаря давлению отраслевых и территориальных органов управления государственные банки выдают таким предприятиям кредиты на пополнение оборотных средств, тем самым обеспечиваются формирование фондов оплаты труда, уплата налогов, амортизационные отчисления.

Инвестиционный риск, как уже отмечалось, отсутствует, и плохо хозяйствующие субъекты экономики стремятся к расширению производства не менее активно, чем эффективные предприятия. В результате в государственном секторе, а отчасти и в связанных с ним негосударственных укладах, формируется практически неограниченный спрос на инвестиционные ресурсы, а конкретнее — на бюджетные субсидии и банковские кредиты под расширение производства.

На макроуровне давление групповых интересов способствует проведению монетарными властями сравнительно мягкой денежной политики. Условием удовлетворения потребностей предприятий в инвестициях является кредитная эмиссия, т.е. прирост денежной массы, что имеет очевидные инфляционные последствия. На ужесточение денежной политики предприятия обычно реагируют взаимными неплатежами, их «расшивка», как правило, требует дополнительных банковских кредитов.

Укоренившиеся нормы взаимоотношений между различными звеньями административной системы сказываются и на качестве фискальной политики. Изначально налоговые реформы середины 80-х гг. были ориентированы на создание в государственном секторе единообразных правил игры. Однако внедрение после 1987 г. на государственных промышленных предприятиях системы подрядной ответственности фактически означало отказ от унифицированных норм налогообложения. Формально в качестве базы подрядных платежей сохранялись ставки подоходного налога и других налогов с прибыли. Но реальная величина платежей стала предметом соглашений между предприятием и вышестоящими органами. За государством обычно закреплялась фиксированная в абсолютном выражении сумма налоговых отчислений, а тот прирост доходов, который образуется вследствие расширения производства, предприятие могло использовать по своему усмотрению.

В результате все большие суммы доходов не подпадали под действие бюджетных механизмов перераспределения и оставались на нижних этажах управленческой системы. Это способствовало постоянному разрастанию инвестиционного спроса предприятий и потребительского спроса населения. Быстрое увеличение доходов позволяет населению наращивать не только текущие потребительские расходы, но и сбережения. В условиях, когда в стране еще нет развитых рынков ценных бумаг, сбережения населения даже в условиях высокой инфляции помещаются на депозиты в государственных банках. Это, в свою очередь, позволяет банкам еще больше увеличивать массу кредитов, выдаваемых предприятиям.

В целом типичную картину макроэкономического цикла в КНР можно представить следующим образом. В интересах ускорения экономического развития, создания дополнительных рабочих мест, а также под давлением групповых интересов на отраслевом и региональном уровнях государство ослабляет денежную политику. Это приводит к усилению хозяйственной активности предприятий и местных властей. В экономике возникает гипертрофированный инвестиционный бум, приводящий к сверхвысоким темпам экономического роста и ускорению роста цен. Вслед за инфляцией спроса, вызванной кредитной эмиссией, в процессе хозяйственного подъема выявляются «узкие места» экономики, и это способствует генерированию инфляции издержек.

Когда инфляция достигает социально неприемлемого уровня, государство ужесточает денежную политику и контроль над капиталовложениями. Совокупный спрос ограничивается, ресурсные ограничения сглаживаются. Происходит замедление экономического роста. Инфляция постепенно снижается. В то же время трудности, связанные с дефляционной политикой (неплатежи, проблемы со сбытом продукции и получением кредитов, высвобождение трудовых ресурсов и т.д.), вызывают все большее недовольство у хозяйственников и населения. В совокупности эти обстоятельства постепенно подготавливают условия для начала нового цикла.

Динамика процесса реформ

Будучи в значительной степени следствием незавершенности институциональных преобразований, циклическая динамика экономического роста в свою очередь оказывает немалое обратное влияние на темпы реформ в КНР. Можно говорить о действии двух разнонаправленных тенденций. С одной стороны, новые усилия по реформированию экономики обычно являются попытками решения проблем, выявившихся в ходе очередного макроэкономического цикла. Но, с другой стороны, очередное ухудшение макроэкономической ситуации (будь то ускорение инфляции или резкое замедление экономического роста) нередко является для властей доводом в пользу отсрочки тех или иных реформенных мероприятий или даже возвратных движений в сторону усиления государственного контроля над экономикой.

В этом плане показательна судьба пакета мер экономической политики, заявленных в конце 1993 г. — в период очередного «перегрева» экономики. Пакет предполагал как ускорение реформ на микроуровне (реформа государственных предприятий), так и решительные шаги в сторону создания новой системы макроэкономического регулирования (банковская и налоговая реформы). Однако на практике в условиях высокой инфляции 1994–1995 гг. власти так и не решились приступить по-настоящему к реформе государственного сектора, сулившей еще большее усиление социальной напряженности.

Половинчатыми оказались изменения в банковской сфере. В ходе реформы предполагалось существенно модифицировать существовавшую с начала 80-х гг. двухъярусную банковскую систему. Народный банк Китая (верхний ярус) должен был

превратиться в подлинный центральный банк страны, ответственный за стабильность национальной валюты. Для этого должно было быть сведено к минимуму вмешательство в его деятельность со стороны центральных и местных властей.

Расположенные на нижнем ярусе государственные специализированные банки (Сельскохозяйственный банк Китая, Народный строительный банк Китая, Промышленно-торговый банк Китая и обслуживающий внешнеэкономические операции Банк Китая), а также так называемые универсальные государственные банки (Банк коммуникаций, Банк «Хуа Ся» и др.) должны были коммерциализироваться, т.е. в их деятельности главным ориентиром должно было стать извлечение прибыли. Функции обычного коммерческого кредитования таким образом предполагалось отделить от функций так называемого политического кредитования (под последним в КНР понимается выдача кредитов «по просьбе» центрального или местных правительств, как правило, под льготные процентные ставки). Политическим кредитованием теперь должны были заниматься только специально созданные для этих целей в 1994 г. банки развития (Экспортно-импортный банк, Банк развития деревни и Государственный банк развития).

Тем не менее принятый в 1995 г. закон о Народном банке Китая (НБК) оставил в силе принцип прямого административного подчинения НБК Госсовету КНР. Не были реализованы проекты административной реформы в самой системе НБК: она по-прежнему воспроизводит общие принципы административного деления страны, что обусловливает значительное влияние местных властей на провинциальные и уездные отделения НБК. Закон о коммерческих банках (также принятый в 1995 г.) подтвердил сохранение общенационального кредитного плана как основного инструмента регулирования финансовых рынков. Сохранена практика административного установления обязательных для всех банков ориентиров процентных ставок по кредитам и депозитам. На деле это приводит к тому, что процентные ставки недостаточно эффективно используются в качестве инструмента воздействия на макроэкономическую ситуацию. Пересмотр ставок становится возможным только после соответствующих решений НБК и Госсовета КНР, и в результате запаздывания таких решений реальные процентные ставки нередко остаются заниженными (в условиях высокой инфляции) или завышенными (в условиях вялого экономического роста).

Медленные темпы реформы в государственном секторе промышленности являются главным ограничителем для процесса коммерциализации банков. Если объемы вновь выданных политических кредитов на поддержку убыточных государственных предприятий за последние годы и сократились, то огромные размеры уже накопленной просроченной задолженности делают большинство банков убыточными. Весной 1998 г. правительство вынуждено было объявить о крупномасштабной эмиссии казначейских облигаций, средства от размещения которых предполагалось использовать на рекапитализацию банковской системы. В целом доля накопленных китайскими банками проблемных долгов оценивается специалистами в пределах 20–40% от общего объема выданных кредитов.

Больше последовательности было проявлено в реформе налоговой системы. С начала 1994 г. ставка подоходного налога для предприятий всех форм собственности была унифицирована и установлена на уровне 33% (до этого по такой ставке налог уплачивали предприятия с иностранными инвестициями, для государственных и коллективных предприятий она достигала 55%, а для индивидуальных предприятий — 60%). Одновременно была упразднена система подрядной ответственности для государственных предприятий, теперь они должны платить подоходный налог по единым ставкам.

Реконструкции подверглась система косвенного налогообложения. Центральное место в ней теперь занимает налог на добавленную стоимость (НДС), взимаемый в сферах производства, оптовой и розничной торговли, а также при импортировании товаров и услуг. Базовая ставка НДС составляет 17%, для некоторых категорий товаров (основные продукты питания, электроэнергия, средства производства для сельского хозяйства) установлена льготная ставка в 13%. Значительно сузилась сфера действия акцизного налога. Он теперь не взимается с импорта. Из числа подакцизных товаров были исключены сельскохозяйственные продукты, химическая, электротехническая и радиотехническая продукция (остались алкогольно-табачные изделия, машинные масла, предметы роскоши, автомобили и мотоциклы). Ставки налога варьируют от 3 до 45%. В сфере услуг, как и прежде, взимается налог на деловые операции (по ставкам от 3 до 5%), но торговые операции облагаются теперь не этим налогом, а НДС.

Другим направлением реформы стало упорядочение межбюджетных отношений. Была отменена существовавшая с 1988 г. система территориального финансового подряда, в рамках которой доходы вышестоящих бюджетов должны были формироваться главным образом за счет отчислений из нижестоящих бюджетов. Она заменена двухканальной системой с четким разграничением источников доходов между бюджетами разных уровней. В общегосударственный бюджет должны перечисляться: подоходный налог с государственных предприятий центрального подчинения; налог на деловые операции, взимаемый на железнодорожном транспорте и финансовом секторе; акцизный налог; таможенные пошлины; НДС по импорту; 75% суммы прочих поступлений от НДС; 75% поступлений от налога на добычу природных ресурсов; 50% поступлений от налога на операции с ценными бумагами. Зачислению в местные бюджеты подлежат: подоходный налог с государственных предприятий местного подчинения и предприятий негосударственных секторов; подоходный налог с физических лиц; сельхозналог; налог на деловые операции во всех отраслях сферы услуг, кроме вышеперечисленных; налог на сделки с землей; гербовый сбор; 25% поступлений от НДС и ресурсного налога и 50% — от налога на операции с ценными бумагами.

Усилия по реформированию государственных предприятий и банков вновь оживились в 1997–1998 гг., после достигнутого снижения инфляции. Однако на этот раз на темпах реформ достаточно быстро стала сказываться макроэкономическая проблема противоположного свойства — ставшее очевидным к началу 1998 г. дефляционное падение темпов экономического роста. В ходе реорганизации промышленных предприятий государственного сектора ускорились темпы высвобождения занятых работников, тогда как из-за вялости общей хозяйственной конъюнктуры резко сузились возможности для поиска новой работы. Попытки властей «расчистить» балансы банков от безнадежных долгов стали вступать в противоречие с усилиями по стимулированию экономического роста, предполагающими смягчение денежной политики.

В таких условиях, стремясь выдержать общий курс на активизацию реформ и сохранение низких темпов инфляции, правительство пошло на тактические отступления по ряду частных направлений. Властям на местах было рекомендовано замедлить темпы распродажи малых предприятий государственного сектора с тем, чтобы уменьшить давление на рынок труда. Были отложены и планы проведения ряда реформ в социальной области. В частности, было отсрочено начало жилищной реформы, в ходе которой

предполагалось постепенно прекратить практику бесплатной раздачи жилья и внедрить систему ипотечного кредитования. Средства, ассигнованные на развитие ипотеки, власти предпочли использовать на выплату пособий увольняемым работникам.

26.3. Внешние факторы развития

Составной частью стратегии китайских реформ является политика открытости внешнему миру. С конца 70-х гг. внешнеэкономическая открытость считается в Китае необходимым условием модернизации страны, что резко контрастирует с культивировавшейся в предыдущие десятилетия идеологией экономической автаркии.

Динамика и структура внешней торговли

Объем внешней торговли КНР увеличился с 20,6 млрд долл. в 1978 г. до 325,1 млрд долл. в 1997 г. (табл. 26.3), и соответственно КНР переместилась по этому показателю с 32-го на 10-е место в мире. Если в дореформенный период доля экспорта в ВНП страны составляла 4–5%, то в середине 90-х гг. — более 20%. Это очень высокий показатель для такой крупной страны, как Китай.

Значительные сдвиги произошли и в товарной структуре экспорта. Если в 70-е гг. в ней доминировала продукция сырьевых

Таблица 26.3. **Внешняя торговля КНР, млрд долл.**

Годы	Экспорт	Импорт	Внешнеторговый оборот	Баланс
1987	39,4	43,2	82,6	–3,8
1988	47,5	55,2	102,7	–7,7
1989	52,5	59,1	111,6	–6,6
1990	62,1	53,4	115,5	8,7
1991	71,9	63,8	135,7	8,1
1992	85,0	80,6	165,6	4,4
1993	91,8	104,0	195,8	–12.2
1994	121,0	115,7	236,7	5,3
1995	148,0	132,1	280,9	16,7
1996	151,1	138,8	289,9	12,3
1997	182,7	142,4	325,1	40,3

Рассчитано по: China Business Review. 1995. May–June. P. 56; Синьвэнь гунбао. 1997. № 1. С. 17; Цзинцзи жибао. 1998. 5 марта.

отраслей, то в годы реформы устойчиво росла доля продукции обрабатывающей промышленности (с 1/3 в конце 70-х гг. до более 85% во второй половине 90-х гг.). Правда, речь идет, как правило, о продукции низкотехнологичных, трудоемких отраслей. До середины 90-х гг. ведущей статьей китайского экспорта были текстиль и готовая одежда. Только в 1995 г. на первое место по доле в экспорте вышла продукция машиностроения и электроники (ее доля составила 29,4% в 1995 г. и 32,5% в 1997 г.). Но и в данном случае имеются в виду прежде всего товары массового потребительского спроса (радиоприемники, магнитофоны, часы и т.д.), а также отдельные комплектующие и узлы для компьютерных производств, сосредоточенных в других странах.

Динамика оборота и баланса внешней торговли в целом соответствует динамике внутреннего макроэкономического цикла. Периоды инфляционного перегрева обычно характеризуются резким возрастанием спроса на импортные товары как потребительского, так и инвестиционного назначения. К тому же на ранних, относительно экономически благополучных стадиях цикла, как правило, осуществляются очередные меры внешнеторговой либерализации. Поэтому в периоды ускорения экономического роста обычно происходит быстрое увеличение объемов импорта, и возникает дефицит торгового баланса. В периоды активной антиинфляционной политики спрос на импортные товары ограничивается, нередко вводятся дополнительные количественные ограничения импорта, и, как следствие, образуется положительное сальдо внешнеторговых операций.

Реформа внешнеторгового регулирования

В целом можно сказать, что либерализация системы внешней торговли в Китае — это долговременный процесс, допускающий возможность тактических отступлений. Китайское правительство никогда не стремилось добиться благосклонности международных деловых кругов за счет быстрого снятия тарифных и количественных барьеров на пути импортных товаров и услуг. Разумная протекционистская защита национальных производств является неотъемлемой частью индустриальной политики КНР. Показательно, что накануне начала переговоров о вступлении Китая в ГАТТ в 1986 г. ставки импортных пошлин по большинству товарных групп были резко увеличены с тем, чтобы создать китайской стороне поле для последующих переговорных уступок.

В дальнейшем меры импортной либерализации осуществлялись поэтапно, и это обычно приурочивалось к началу очередного раунда переговоров с ГАТТ (как известно, с 1995 г. — ВТО). Из последних по времени шагов в этом направлении следует упомянуть начатый в 1993–1994 гг. переход к распределению импортных квот на условиях открытого конкурса; постепенную отмену нетарифных ограничений и особенно — происшедшее в апреле 1996 г. самое крупное за весь период реформ снижение импортных таможенных пошлин (оно коснулось более 4000 категорий товаров). В результате последней меры средняя величина импортного тарифа снизилась с 36 до 23%, но при этом она все еще остается примерно в 1,5 раза выше, чем в большинстве развивающихся стран. Сохраняющийся достаточно высокий уровень протекционистской защиты китайского рынка вызывает недовольство западных стран, и они до сих пор так и не дали согласия на вступление Китая в ВТО.

Впрочем, до недавнего времени это отнюдь не мешало устойчивому росту китайского экспорта. В области экспортного регулирования либерализация также носит постепенный характер. В КНР действует не регистрационный, а разрешительный порядок выхода предприятий на внешние рынки. На середину 90-х гг. право на самостоятельное ведение экспортных операций имели только около 2,5 тыс. предприятий (не считая предприятий с иностранными инвестициями, которым это право дается автоматически). Остальные национальные производители должны вести операции через специализированные государственные внешнеторговые компании (их насчитывается несколько тысяч). Более решительные действия с целью упрощения доступа предприятий к внешнеэкономической деятельности стали предприниматься с середины 1998 г., после того, как азиатский финансовый кризис повлек за собой сокращение спроса на китайские экспортные товары и ухудшение их ценовой конкурентоспособности из-за девальваций валют в соседних странах.

Валютное регулирование

Росту объемов внешней торговли в последние годы во многом способствовали изменения в режиме валютного регулирования. В 1994 г. была отменена множественность валютных курсов юаня. Официальный курс стал устанавливаться на основе рыночного, формирующегося во вновь созданной системе межбанковских

торгов. Для государственных предприятий и внешнеторговых компаний была отменена прежняя практика валютных отчислений, и теперь вся экспортная выручка должна полностью продаваться уполномоченным государственным банкам. Одновременно был либерализован доступ к покупкам валюты: для этого китайским предприятиям теперь достаточно просто представить в банк импортный контракт и копию соответствующей лицензии. Несколько ранее, с начала 1992 г., право на покупку валюты в государственных банках получили китайские физические лица, отправляющиеся за рубеж.

В совокупности все эти обстоятельства позволили китайскому правительству объявить в конце 1996 г. о переходе к конвертируемости юаня по текущим операциям. Унификация валютного курса в 1994 г. де-факто означала существенную девальвацию юаня, но вслед за этим его курс в 1994–1998 гг. оставался стабильным (на уровне 8,2–8,3 юаня за 1 долл.). В последние годы КНР стала обладателем вторых по размерам в мире (после Японии) валютных резервов. Только за 1997 г. они увеличились на 34,9 млрд долл. (до 139,9 млрд долл.), а на конец 1998 г. достигли отметки в 145 млрд долл.

Структура притока капитала и внешнего долга

Бесспорны достижения политики открытости в области привлечения в экономику КНР иностранного капитала. Китай сумел добиться устойчивого притока инвестиций из-за рубежа уже в 80-е гг. Период 90-х гг. характеризуется резким возрастанием объемов и изменениями в структуре иностранного инвестирования (табл. 26.4). Если в 80-е гг. пальма первенства принадлежала иностранным кредитам, то с начала 90-х гг. ведущую роль стали играть прямые инвестиции.

Внешний долг КНР достиг к началу 1998 г. отметки в 131,0 млрд долл. (по сравнению с 42,4 млрд долл. в 1988 г.). Но коэффициент обслуживания долга (отношение платежей по долгу к объему экспорта товаров и услуг) остается в пределах 10%, тогда как в международной практике, как известно, границей опасности считается показатель 20–25%. Достаточно благоприятной представляется и структура долга: более 85% его общего объема приходится на средне- и долгосрочные кредиты. Предпочтение отдается займам международных финансовых организаций (Всемирный банк, Азиатский банк развития и т.д.) и займам иностранных прави-

Таблица 26.4. **Привлечение иностранных инвестиций в экономику КНР, млрд долл.**

Годы	Всего	Иностранные кредиты	Прямые инвестиции	Прочие инвестиции
1979–1982	12,46	10,69	1,17	0,60
1983	1,92	1,07	0,64	0,28
1984	2,71	1,29	1,26	0,16
1985	4,65	2,69	1,66	0,29
1986	7,26	5,01	1,87	0,37
1987	8,45	5,81	2,31	0,33
1988	10,23	6,49	3,19	0,55
1989	10,06	6,29	3,39	0,38
1990	10,29	6,53	3,49	0,27
1991	11,55	6,89	4,37	0,30
1992	19,20	7,91	11,01	0,28
1993	38,96	11,19	27,52	0,26
1994	43,21	9,27	33,77	0,18
1995	48,41	10,33	37,74	0,35
1996	55,27	12,67	42,35	0,25

Рассчитано по: Гоцзи маои вэньти. 1996. № 7. С. 42; Синьвэнь гунбао. 1997. № 1. С. 20.

тельств. Проценты по таким долгам сравнительно низкие, а сроки погашения достаточно велики. Такие средства, как правило, привлекаются для финансирования проектов в сельском хозяйстве, энергетике, на транспорте, т.е. в капиталоемких отраслях с длительным сроком окупаемости вложений. Объемы заимствования коммерческих кредитов у иностранных частных банков за последние десятилетия существенно сократились: с 2,58 млрд долл. в 1987 г. до 1,49 млрд долл. в 1996 г. Для сравнения, от международных финансовых институтов в 1987 г. Китаем было получено 0,71 млрд долл., а в 1996 г. — 2,99 млрд долл.

Роль прямых иностранных инвестиций в китайской экономике

К середине 90-х гг. КНР стала вторым в мире (после США) и крупнейшим среди развивающихся стран получателем прямых иностранных инвестиций. Зарубежных предпринимателей привлекают в Китае возможности освоения гигантского и быстрорастущего внутреннего рынка страны, использования местной дешевой рабочей силы и природных ресурсов. Большое значение имеет также наличие многочисленной зарубежной диаспоры этнических китайцев, располагающих значительными капиталами, налаженными сбытовыми сетями и опытом деятельности на мировых рынках. На вложения предпринимателей китайской национальности, проживающих в других странах, а также на территориях, по тем или иным причинам отторгнутым в свое время от Китая (Гонконг[1], Макао, Тайвань), приходится не менее 60% общего объема прямых инвестиций в экономику КНР.

Этот потенциал инвестиционного сотрудничества реализуется благодаря умелой политике государства по стимулированию иностранных вложений. Ее характерная черта — предоставление предприятиям с иностранным участием специальных льгот (налоговых, таможенных, валютных и т.д.). В особенности это было свойственно начальному периоду политики открытости, когда Китай воспринимался большинством инвесторов как высокорискованный рынок, а перестройка хозяйственной системы КНР только набирала обороты. По мере активизации притока иностранного капитала, с одной стороны, и углубления рыночных реформ — с другой, происходит постепенное выравнивание режимов хозяйствования для национальных и иностранных инвесторов. Но делается это не столько путем лишения предприятий с иностранным участием преференциального статуса, сколько за счет распространения аналогичных условий на китайские предприятия (примером является упоминавшаяся ранее налоговая реформа 1994 г.).

Как и в случае с внешней торговлей, китайское руководство не спешит либерализовать режим иностранного инвестирования в возможно более короткие сроки. Специальные льготы получают прежде всего предприятия в приоритетных сферах материального производства (машиностроение, электроника, сельское хозяйство и т.д.). Напротив, иностранные инвестиции в сферу финансовых услуг и розничной торговли разрешены только в нескольких городах экономически наиболее развитого приморского пояса Китая.

На практике различные цели принимающей страны (рост экспорта, занятости, заимствование технологий) реализуются путем сотрудничества с разными группами иностранных инвесторов. Обычно инвесторы заинтересованы в экспортной ориентации проектов лишь в том случае, когда происходит экономия издержек за счет использования дешевой китайской рабочей силы. Поэтому

[1] С 1997 г. — особый административный район Китая.

наибольшие валютные доходы приносят, как правило, низкотехнологичные трудоемкие отрасли промышленности. Напротив, предприятия, перспективные с точки зрения передачи технологии, испытывают наибольшие трудности с валютной сбалансированностью. Они создаются иностранными инвесторами в основном в расчете на освоение внутреннего рынка КНР. Национальные предприятия часто не могут обеспечить им поставки сырья и комплектующих нужного качества, и значительная часть валютных средств уходит на импорт необходимых ресурсов. В этой связи китайская политика по отношению к иностранным инвестициям основана на принципе диверсификации, разнообразия методов стимулирования.

Система налоговых льгот для инвесторов устроена таким образом, что она фактически включает в себя две различные группы преференций: одну — для экспортеров, а другую — для инвесторов в капиталоемких импортозамещающих отраслях.

Все промышленные предприятия с иностранным участием в случае, если период их хозяйственной деятельности превышает 10 лет, в первые два года прибыльной деятельности вообще освобождаются от уплаты подоходного налога, а в следующие три года его ставка уменьшается по сравнению с базовой ставкой в 33% наполовину. Но предприятия-экспортеры по окончании официального срока налоговых каникул могут выплачивать половину базовой ставки налога в течение всего времени, пока экспортная продукция составляет не менее 70% их валового выпуска. Предприятия с иностранным участием, получившие от государственных органов статус высокотехнологичных, уплачивают налог в половинном размере в течение трех лет после окончания установленного срока налоговых каникул.

В 80-е гг. правительство неоднократно прибегало к прямому валютному субсидированию предприятий с иностранными инвестициями, перспективных с точки зрения передачи технологии. С конца 80-х гг. иностранные инвесторы получили возможность покупать необходимые валютные средства в так называемых центрах валютного урегулирования по рыночному курсу, значительно превышавшему официально установленный, а с середины 90-х гг. им было предоставлено право покупать валюту непосредственно в китайских банках.

В китайской практике используется целый ряд организационно-правовых форм иностранного инвестирования. Помимо применения таких достаточно сложных форм, как паевые совместные

предприятия и предприятия полной иностранной собственности, зарубежные инвесторы могут прибегать к заключению субподрядных соглашений с китайскими предприятиями, ведению компенсационной торговли (поставки готовой продукции в погашение стоимости поставленного оборудования), созданию контрактных совместных предприятий (имущественных комплексов без юридического лица, в которых распределение доходов происходит не в соответствии с долями в уставном капитале, а по договоренности). Для принимающей стороны использование этих относительно простых форм обычно не предполагает сколь-нибудь существенную передачу технологии, но зато оно перспективно с точки зрения создания новых рабочих мест и извлечения доходов в валюте.

Зоны совместного предпринимательства

Весьма разнообразна и китайская практика создания зон совместного предпринимательства. Существует несколько их видов. В созданных в начале 80-х гг. на юго-восточном побережье Китая специальных экономических зонах (Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь) экспортная направленность промышленности сочетается с развитием сельского хозяйства, финансового сектора, туризма и т.д. В 1988 г. еще одной (пятой по счету) такой зоной стал остров Хайнань. Созданные в 1984–1992 гг. в 14 «открытых» городах восточного побережья Китая так называемые зоны экономического и технического развития ориентированы прежде всего на технологическую модернизацию сложившихся индустриальных комплексов. Сформировавшиеся в 1985–1988 гг. «открытые» приморские зоны (в дельтах рек Янцзы и Чжуцзян, на юге провинции Фуцзянь, на полуостровах Ляодун и Шаньдун) занимают значительную часть сельских районов соответствующих провинций; в них развиваются главным образом экспортные трудоемкие отрасли промышленности.

В начале 90-х гг. было положено начало созданию так называемых зон высоких технологий — научно-производственных парков, функцией которых является разработка принципиально новых технологий и материалов, организация экспериментальных мелкосерийных производств. В настоящее время в КНР насчитываются 52 такие зоны. С 1992 г. в стране создается сеть зон свободной торговли (свободных таможенных зон), специализирующихся на экспортно-импортных операциях. Сейчас сущест-

вует 13 таких зон: 12 — в морских портах восточного побережья и еще одна — в Чжанцзягане, порту на реке Янцзы. Тогда же, в 1992 г., началось формирование приграничных открытых зон, в том числе на границах с Россией (в Хэйхэ, Суйфэньхэ, Ханьчуне и Маньчжоули). Их главная функция — развитие сферы услуг, связанных с трансграничной торговлей.

26.4. Российско-китайские экономические связи

Благоприятные в целом предпосылки для развития российско-китайского экономического сотрудничества определяются:

- взаимодополняемостью экономик двух стран (Россия обладает мощным потенциалом отраслей тяжелой промышленности; Китай за годы реформ добился весомых успехов в развитии отраслей, производящих потребительские товары);
- сохраняющимся технологическим влиянием России в Китае, так как значительная часть промышленной базы КНР была создана при содействии СССР;
- политическим сближением России и Китая, особенно заметным на фоне фактической стагнации в отношениях обеих стран с Западом.

Динамика и структура взаимной торговли

Однако имеющиеся возможности пока используются не в полной мере. Происходивший в 1992–1993 гг. бум двусторонней торговли (табл. 26.5) был во многом обусловлен ситуационными факторами. С одной стороны, у российских предприятий имелись значительные излишки материальных запасов, которые были получены еще в рамках советской системы централизованного снабжения и теперь могли использоваться для экспорта в Китай. С другой стороны, политика российских властей по открытию внутреннего рынка в целях преодоления его дефицитности создала условия для роста импорта в Россию китайских потребительских товаров.

Таблица 26.5. **Торговля России с КНР, млрд долл.**

Показатели	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Товарооборот	3,9	5,9	7,7	5,1	5,5	6,8	6,1
Экспорт	2,1	3,5	5,0	3,5	3,8	5,2	4,1
Импорт	1,8	2,3	2,7	1,6	1,7	1,7	2,0

Источник: Экономика и жизнь. 1997. № 46. Ноябрь; Сообщение ИТАР-ТАСС. 1998. 22 июня.

Однако уже в 1994 г. в российско-китайской торговле наметился спад, а возобновившаяся было в 1995–1996 гг. тенденция к росту вновь прервалась в 1997 г. На сокращение объемов торговли в 1994 г. существенное воздействие оказали введенные в КНР в ходе антиинфляционного урегулирования количественные ограничения на импорт некоторых инвестиционных товаров (черные металлы, стройматериалы и т.д.). Аналогично в 1997 г. новый спад в торговле был вызван во многом предпринятыми в КНР мерами по протекционистской защите собственного производства удобрений. Но эти события только лишний раз подтверждают фундаментальную проблему современной российско-китайской торговли — узость ее товарной структуры.

Российский экспорт в настоящее время состоит преимущественно из сырьевых товаров, и он в сильной степени чувствителен к колебаниям конъюнктуры китайского рынка. Традиционно высокая в советские времена доля машинотехнической продукции в экспорте Китая снизилась с 45% в 1992 г. до 18% в 1996 г. В свою очередь, в российском импорте из Китая около 80% приходится на продовольственные и потребительские товары. Имевшиеся ранее на российском рынке свободные ниши для такой продукции уже давно заполнены, к тому же за последние годы у российских потребителей сложились устойчивые негативные стереотипы в отношении качества китайских товаров.

Взаимное движение капиталов

Для поступательного развития двусторонних экономических связей необходимо активнее использовать формы сотрудничества, предполагающие более глубокое хозяйственное взаимодействие. Речь идет прежде всего о взаимном инвестировании предпринимательского капитала. Пока этот процесс не получил заметного развития. Так, в 1996 г. инвестиции российских фирм в китайскую экономику составили всего 22 млн долл. Хотя на территории России к началу 1997 г. было создано 1475 предприятий с участием китайского капитала, сферой деятельности большинства из них являются торговля и услуги и, главное, в среднем вложения китайской стороны не превышают 50 тыс. долл., причем вклады часто делаются в форме товаров, ввозимых для продажи на российском рынке. После их реализации предприятие объявляется банкротом и ликвидируется.

Поступательное развитие инвестиционного сотрудничества возможно при более активном участии в этом процессе крупных

предприятий двух стран. Субъектами инвестирования с китайской стороны могут выступать государственные внешнеторговые компании и промышленные предприятия, имеющие прямой выход на внешние рынки, а с российской стороны — мощные финансово-промышленные группы. Первыми ростками такого рода взаимодействия являются достигнутое в 1997 г. соглашение о строительстве газопровода от Кавыткинского месторождения в Сибири до китайской провинции Шаньдун; инвестиционные контракты, заключенные «Ростсельмашем» (о совместном производстве комбайнов в Пекине) и «УралАЗом» (о производстве автобусов в Сиане) и т.д.

Выводы

1. Успех китайских экономических реформ во многом связан с особенностями избранной тактики — постепенным осуществлением реформ, асинхронностью экономических и политических преобразований, умелым идеологическим их обеспечением. В этом смысле позитивные наработки китайского опыта имеют универсальное значение. В то же время необходимо учитывать качественные отличия китайской экономики от экономик большинства европейских постсоциалистических стран. Незавершенный характер индустриализации сделал возможным в КНР формирование негосударственных укладов экономики не на базе государственного сектора, а наряду с ним. Во многом за счет этого в КНР в последние два десятилетия были достигнуты высокие темпы экономического роста.

2. При очень высоких среднегодовых показателях экономического роста в КНР тем не менее он весьма неравномерен. Динамике роста свойственны циклические тенденции, а именно — колебания между резкими ускорениями роста и вспышками инфляции, с одной стороны, и дефляционными замедлениями экономического роста — с другой. Причины такой цикличности связаны с незавершенностью институциональных преобразований в экономике, в частности, с сохранением среды «мягких бюджетных ограничений» в государственном секторе и связанных с ним хозяйственных укладах.

3. Характерной чертой преобразований в Китае является тесная взаимосвязь внутренних экономических реформ и мер по активизации внешнеэкономических связей. Процесс либерализации внешнеторгового и инвестиционного режимов носит постепенный характер. Привлечение иностранного капитала в китайскую экономику многовариантно: используются различные организационные формы совместных предприятий, разнообразные типы свободных экономических зон, дифференцированные методы налогового стимулирования инвестиций.

4. Российско-китайская торговля после бума 1992–1993 гг. вступила в стадию стагнации. Ее росту препятствует узость сложившейся товарной структуры. Преодоление такой ситуации возможно за счет развития двустороннего инвестиционного сотрудничества, в которое были бы вовлечены крупные предприятия двух стран.

Термины и понятия

Урегулирование экономики
Семейный подряд
Волостные и поселковые предприятия
Политическое кредитование
Контрактные совместные предприятия
Специальные экономические зоны

Вопросы для самопроверки

1. Возможно ли использование в российских условиях китайской модели экономических реформ?
2. В чем состоит специфика китайского варианта институциональных преобразований?
3. Каковы основные фазы экономического цикла в КНР? С чем связаны причины циклической динамики — с процессами экономических реформ или с предшествующим опытом развития?
4. Как взаимодействуют динамика экономического роста и динамика процесса хозяйственных реформ?
5. Существуют ли различия в практике внешнеэкономической либерализации в Китае и России?
6. Какие цели преследует китайская сторона при привлечении прямых иностранных инвестиций? Возможна ли одновременная реализация всех этих целей? Если нет, то каковы методы решения этой проблемы?
7. Что мешает поступательному развитию российско-китайских экономических отношений?

Глава 27. Центральная и Восточная Европа

Регион Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) включает Албанию, Болгарию, Боснию и Герцеговину, Венгрию, Македонию, Польшу, Румынию, Словакию, Словению, Хорватию, Чехию, Югославию. Иногда в данный регион включают страны Балтии (Латвию, Литву и Эстонию). Население стран ЦВЕ в 1997 г. составляло 118,7 млн человек (в 1990 г. — 118,8 млн человек). Совокупный ВВП стран региона (в ценах и по паритетам покупательной способности валют 1993 г.) составил в 1997 г. 636 млрд долл. (1,85% мирового ВВП) против 601 млрд долл. в 1990 г. (2,24% мирового объема ВВП).

По уровню социально-экономического развития почти все страны ЦВЕ относятся к среднеразвитым, а Албания соответствует критериям развивающейся страны. С точки зрения структуры экономики, в регионе преобладают индустриальные и индустриально-аграрные страны, но отсутствуют страны, находящиеся на индустриальной стадии развития. Страны ЦВЕ уступают странам Западной Европы по среднедушевому объему ВВП (в два-три раза меньше) и находятся примерно на уровне более развитых государств Латинской Америки (табл. 27.1).

Таблица 27.1. **Основные макроэкономические показатели стран ЦВЕ (данные за 1997 г.)**

Страны	Численность населения, млн чел.	ВВП		
		общий, млрд долл.	на душу населения, тыс. долл.	% к 1990 г.
Албания	3,5	3	0,75	60,0
Болгария	8,3	30	3,65	70,0
Венгрия	10,2	68	6,65	93,0
Македония	2,1	7	3,35	70,0
Польша	39,0	225	5,75	123,6
Румыния	22,7	88	4,00	80,7
Словакия	5,3	39	7,50	114,7
Словения	2,0	22	11,0	105
Чехия	10,3	98	9,50	108,9
Хорватия	4,8	22	4,60	96,0
Югославия	10,5	33	3,15	92,0

Источник: Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 10. С. 115, 117, 121, 133.

После Второй мировой войны во всех странах ЦВЕ была установлена административно-командная система. Постепенно (но в рамках этой системы) исходную советскую модель сменили национальные модели (югославская, венгерская, польская), допускавшие определенное развитие элементов рыночной экономики: преобладание единоличных крестьянских хозяйств, сохранение частного сектора в мелком производстве и розничной торговле, активное развитие внешнеэкономических связей со странами с рыночной экономикой вплоть до привлечения иностранного капитала. В то же время в ряде стран (Албания, Румыния) до 1989–1990 гг. в основном сохранялся хозяйственный механизм, присущий сталинской модели.

27.1. Основные черты переходной экономики в странах ЦВЕ

Общие черты и различия в проведении системных реформ в странах ЦВЕ

Все государства ЦВЕ входят в число стран с переходной экономикой. После падения или трансформации коммунистических режимов в 1989–1991 гг. в странах региона осуществляется переход от административно-командной к рыночной системе. При этом важную роль продолжают играть такие исходные условия, как уровень экономического развития, наличие элементов рыночной экономики до установления и в период господства административно-командной системы, преобладающий менталитет населения, открытость экономики в отношении развитых стран. Так, Чехия и Словения, в которых ВВП на душу населения близок к показателям таких стран, как Греция и Португалия, и где еще до Второй мировой войны сложилась рыночная экономика, добились гораздо больших успехов при переходе к рынку, чем Болгария и Румыния, не говоря уже об Албании.

Создание рыночных институтов в странах ЦВЕ осуществлялось в результате переплетения как эволюционного (градуалистского), так и радикального (шокового) вариантов преобразований. Преимущественно эволюционный характер реформ характерен для Болгарии, Венгрии, Румынии, Словакии, Словении, Хорватии. Радикальные методы реформирования применялись в Польше и в меньшей мере — в Чехии.

Наибольшие результаты в создании основ рыночной экономики к концу 90-х гг. были достигнуты в центральноевропейских

странах — Венгрии, Польше, Словении, Чехии. Гораздо медленнее и с огромными трудностями происходит переход к рынку в странах Балканского региона — Албании, Болгарии, Румынии, республиках бывшей Югославии. Но при всех различиях в странах ЦВЕ утвердились основы рыночной экономики: ликвидировано централизованное планирование, произошла либерализация цен на большинство товаров и услуг, введена внутренняя частичная конвертируемость национальных валют, исчез товарный дефицит.

В ходе рыночных реформ в 90-е гг. преобладали три главных направления: либерализация, финансовая стабилизация и приватизация.

Либерализация

Ослабление государственного контроля и отказ от монопольного положения государства в экономике начались в ряде стран ЦВЕ (Венгрия, Польша, бывшая Югославия) еще в 80-е гг., а завершились в целом по региону к середине 90-х гг. Большинство цен на товары и тарифов на услуги были освобождены от административного контроля еще в начале 90-х гг. Повсеместно были сняты ограничения на создание новых частных предприятий, что дало толчок быстрому росту мелкого бизнеса. Директивное планирование экономики было упразднено, а в ряде стран заменено индикативным планированием. Экономические агенты получили

Таблица 27.2. **Доходы консолидированных государственных бюджетов в странах ЦВЕ, % к ВВП**

Страны	1990 г.	1996 г.
Албания	47,1	17,8
Болгария	53,3	36,0 (1995 г.)
Венгрия	53,9	47,0
Македония	38,0 (1992 г.)	44,5
Польша	42,9	46,8
Румыния	40,5	33,5 (1995 г.)
Словакия	43,6 (1993 г.)	44,6
Словения	49,3	44,4
Чехия	60,2	44,5
Хорватия	34,0 (1991 г.)	50,6 (1995 г.)

Источник: Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 59.

право свободного выхода на внешний рынок и установления широкого спектра форм хозяйственных связей с зарубежными партнерами.

Появились новые рыночные институты, такие как фондовые биржи, коммерческие банки, антимонопольное регулирование, законодательство о банкротствах и т.д.

В период перехода к рыночной экономике доля государственных доходов в ВВП стала снижаться почти во всех странах ЦВЕ, что было следствием проводившейся либерализации экономики (табл. 27.2). Однако в ряде стран региона этот процесс был вскоре остановлен, так как государство сохранило за собой социальные функции, в том числе перераспределение доходов.

Финансовая стабилизация

Переход к рыночным отношениям и отмена государственного контроля над ценами во всех странах ЦВЕ сопровождались всплеском инфляции, которая в Польше, Болгарии, Хорватии граничила с гиперинфляцией. Тем не менее большинству стран ЦВЕ удалось относительно быстро (за один-два года) свести ее к относительно приемлемому уровню. Длительный период высокой инфляции был характерен для менее развитых стран ЦВЕ — Болгарии и Румынии.

Стабилизационные меры, применявшиеся в странах ЦВЕ, включали, как правило, жесткие бюджетные ограничения, вплоть до замораживания на определенный срок денежных доходов населения, а также активное использование валютного курса как «номинального якоря» — ориентира, влияющего на движение цен (табл. 27.3). Либерализация внешнеэкономических связей должна была помочь выйти на мировой уровень цен и обеспечить необходимую конкуренцию на внутреннем рынке, обуздав ценовые аппетиты местных предприятий-монополистов.

Как показал опыт, сбить инфляцию до контролируемого уровня было относительно легко при условии четкой реализации и социальной поддержки антиинфляционных программ. Однако, добившись снижения инфляции до среднегодового уровня 20–40%, большинство стран ЦВЕ оказались не в состоянии сбить ее дальше.

В переходных экономиках стран ЦВЕ темпы инфляции, при прочих равных условиях, выше темпов инфляции, присущих устоявшимся рыночным экономикам, так как настоящая конкурентная среда еще не создана, а унаследованные от планового хозяйства структурные диспропорции не преодолены.

Таблица 27.3. **Динамика (прирост) потребительских цен в странах ЦВЕ, % к предыдущему году**

Страны	*1993 г.*	*1994 г.*	*1995 г.*	*1996 г.*	*1997 г.*	*1997 г. к 1990 г.*
Болгария	72,9	93,9	62,1	123,0	1084	1203 (раза)
Венгрия	22,5	18,8	28,2	23,6	18,4	453
Польша	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	767
Румыния	256,1	136,8	32,3	38,8	154,8	336 (раз)
Словакия	23,2	13,4	9,9	5,8	6,1	306
Словения	32,3	19,8	12,6	9,9	8,4	14 (раз)
Чехия	20,8	10,0	9,1	8,8	8,5	298
Хорватия	1517,5	97,6	2,0	3,5	3,6	597 (раз)

Источник: *Богомолов О.Т.* Реформы в зеркале международных сравнений. М., 1998. С. 38.

Финансовая стабилизация оказалась успешной в странах Центральной Европы (Польше, Чехии, Словакии, Венгрии и Словении), где ограничения в денежной и кредитной сферах разумно *сочетались с мерами по созданию эффективной рыночной инфра*структуры и стимулированию производства, особенно в малом бизнесе.

Приватизация

Реформаторы в странах ЦВЕ стремились повысить эффективность хозяйственной деятельности государственных предприятий через приватизацию. В этих странах использовались две стратегии приватизации: купонная (ваучерная) приватизация, основанная на свободном распределении государственной собственности между всем населением или всеми желающими, и платная приватизация путем продажи объектов государственной собственности.

Первоначальные представления о возможности быстрого и всеобщего преобразования государственной собственности довольно скоро подверглись пересмотру. Попытки одномоментной приватизации любой ценой выливались в стихийный неконтролируемый раздел государственной собственности. К середине 90-х гг. в странах ЦВЕ возобладала идея постепенного проведения приватизации, главным образом на платной основе и с учетом задач повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Ниже приведены данные, характеризующие долю частного сектора в создании ВВП в странах ЦВЕ в 1996 г.:

Болгария	40	Словакия	58
Венгрия	60	Словения	33
Польша	56	Чехия	65
Румыния	35		

Источник: Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 9. С. 24.

«Малая» приватизация, представлявшая собой передачу в частный сектор мелких и части средних предприятий в форме аренды, продажи и реституции (возвращения изъятой при коммунистическом режиме собственности прежним владельцам), прошла в начале 90-х гг. довольно успешно. Магазины, рестораны, мастерские малых и средних размеров были распроданы за деньги. «Малая» приватизация в странах ЦВЕ осуществлялась при большем учете интересов потребителей. Так, в Чехии и Словакии запрещалась в течение определенного времени переориентация деятельности приватизированного объекта на более прибыльную, но менее общественно значимую.

«Большая» приватизация столкнулась с серьезными трудностями и осуществляется довольно медленно в странах, вставших как на радикальный, так и эволюционный путь перехода к рынку. Например, в Польше, первой из стран ЦВЕ принявшей закон о приватизации, за 1990–1996 гг. перешло в частные руки лишь 250 государственных предприятий. «Большая» приватизация осуществлялась на платной и бесплатной основе.

Ваучерный вариант приватизации был принят в Чехии, Словакии, Болгарии, Польше и Румынии. Граждане этих стран получили ваучеры, боны или сертификаты, дающие право на определенную долю приватизируемой государственной собственности. Повсеместно приватизационные купоны (ваучеры) являются именными, что значительно снижает возможность финансовых махинаций с ними. В результате ваучерной приватизации средний гражданин в странах ЦВЕ имел возможность получить довольно значительную собственность (в Чехии — около 1 тыс. долл., в Румынии — примерно 500 долл.). Однако достаточно успешной ваучерная приватизация оказалась только в Чехии. В остальных же странах ЦВЕ она в середине 90-х гг. утратила роль главного инструмента перераспределения государственной собственности.

В то же время Венгрия, провозгласившая отказ от идеи всеобщего и бесплатного раздела государственного имущества и попытавшаяся осуществить приватизацию только на основе купли-продажи, в середине 90-х гг. была вынуждена применить льготные условия приобретения собственности, например, в порядке компенсации за ущерб, нанесенный гражданам в годы коммунистического режима.

Аграрные реформы в странах ЦВЕ привели к передаче собственности на землю от государства и кооперативов частным лицам. Составной частью этих реформ стала реституция — возврат земли бывшим владельцам. Передел земельной собственности привел к возникновению множества мелких фермерских хозяйств, нередко весьма неэффективных. Во всех странах ЦВЕ законодательно восстановлена и считается приоритетной частная собственность на землю. Типичным стало сочетание частного землевладения с коллективным использованием земли и техники на кооперативных началах при полной добровольности участников. Купля-продажа земли существует в Польше, Югославии, Чехии, Венгрии; формируется земельный рынок и в других странах (табл. 27.4).

Таблица 27.4. **Удельный вес различных видов хозяйств в общей площади сельскохозяйственных угодий**

Страны	Кооперативы		Государственное хозяйство		Частные хозяйства	
	1989 г.	1995 г.	1989 г.	1995 г.	1989 г.	1995 г.
Болгария	—	41	90	40	10	19
Венгрия	80	55	14	7	6	38
Польша	4	4	19	18	77	78
Румыния	61	35	14	14	25	51
Словакия	68	63	26	16	6	13
Словения	—	—	8	7	92	93

Источник: *Богомолов О.Т.* Реформы в зеркале международных сравнений. М., 1998. С. 83.

В целом смена форм собственности в странах ЦВЕ по ряду причин (отсутствие необходимых денежных ресурсов у населения, низкая доходность приватизируемых предприятий и др.) протекает медленнее и с меньшим эффектом, чем ожидалось.

27.2. Современные тенденции социально-экономического развития

К концу 80-х гг. вследствие разрушения административно-командной системы в странах ЦВЕ назрел глубокий социально-экономический кризис. Крушение коммунистических режимов и развал СЭВ привели в начале 90-х гг. к резкому спаду производства во всех отраслях этих стран.

Трансформационный спад

Падение производства и занятости в странах ЦВЕ оказалось глубже, чем изначально прогнозировалось. Тем не менее экономический спад в большинстве стран региона составил 20–25% ВВП и растянулся на период 1989–1993 гг. Спад достиг наибольшей глубины в Болгарии и Албании, а также в бывших югославских республиках.

В 1994–1995 гг. в странах ЦВЕ (в Польше — с конца 1992 г.) начался экономический подъем. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1995–1997 гг. составили 3–5%, а в ряде стран (Польше, Словакии) еще выше.

Факторы экономического роста

Экономический подъем в странах ЦВЕ обусловлен расширением нового частного сектора, притоком иностранных инвестиций, начавшейся структурной перестройкой экономики. Немалую роль сыграла и финансовая стабилизация, обеспечившая подавление высокой инфляции в начале 90-х гг., а определенное расширение внутреннего спроса было существенно дополнено благоприятными возможностями экспорта, что позволило поддерживать высокую динамику ВВП и промышленного производства.

В странах ЦВЕ набирает силу перестройка структуры экономики. Главенствующей тенденцией является ориентация производства на объемы и структуру платежеспособного спроса как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Растет производство товаров длительного пользования, как правило, на основе технологии и в кооперации с фирмами промышленно развитых стран; значительная часть произведенной таким путем продукции экспортируется. И тем не менее структурная перестройка экономики стран ЦВЕ идет довольно медленно, так как власти не решаются ликвидировать многочисленные убыточные производства в тяже-

лой промышленности и других неконкурентоспособных отраслях, доставшиеся в наследство от плановой экономики. Нерешительность реформаторов обусловлена главным образом возможностью серьезных социальных последствий таких шагов.

27.3. Внешние факторы развития

Страны ЦВЕ традиционно были тесно связаны с внешним рынком: экспортная квота в них составляет от 20 до 40% ВВП.

Доля стран ЦВЕ в мировом экспорте в 1996 г. составляла 1,5%, а импорте — 2%.

В период существования СЭВ внешнеэкономические связи этих стран (кроме Югославии) в основном были ориентированы на СССР и в меньшей степени — на другие восточноевропейские страны. Коллективная автаркия (замкнутая экономика) в рамках СЭВ обусловливала отставание стран ЦВЕ от развитых стран Запада по техническому уровню и конкурентоспособности продукции и производительности труда. В экспорте стран ЦВЕ в СССР преобладали машины и оборудование довольно низкого качества и технического уровня.

Участие в международной экономической интеграции

После вызванного как политическими, так и экономическими причинами развала СЭВ в 1995 г. страны ЦВЕ приняли стратегический курс на включение в структуры западноевропейской интеграции. Одним из первых результатов стала переориентация внешнеэкономических связей стран ЦВЕ с России на Европейский Союз. В настоящее время не менее 1/2 внешнеторгового оборота стран ЦВЕ приходится на ЕС, тогда как доля России уменьшилась до 8–10%. Переориентации способствовало заключение Европейским Союзом соглашений об ассоциированном членстве с Венгрией, Польшей, Словакией и Чехией в 1991 г., а с Болгарией и Румынией — в 1993 г. В 1997 г. ЕС начал переговоры о полном членстве в Союзе с Венгрией, Польшей, Словенией и Чехией и подготовительную работу по принятию в ЕС Болгарии, Румынии и Словакии.

Венгрия, Польша, Словакия и Чехия в целях координации своих усилий по вступлению в ЕС учредили в 1993 г. Центрально-европейскую ассоциацию свободной торговли (СЕФТА), к которой впоследствии присоединились Румыния и Словения. В торговле промышленными товарами между странами — членами Ассоциации таможенные пошлины отменены по почти 90% товарных позиций (страны выступают конкурентами на мировом рынке по многим промышленным товарам и в небольшой мере обмениваются ими между собой). Но во взаимной торговле сельскохозяйственной продукцией страны ЦВЕ придерживаются протекционистской политики.

После переориентации внешнеэкономических связей на Западную Европу страны ЦВЕ столкнулись с ухудшением товарной структуры своего вывоза. Главными экспортными позициями стали продукты сельского хозяйства, товары народного потребления, сырье, черные металлы, химикаты. Лишь Польша и Чехия смогли обеспечить долю машин и оборудования в своем экспорте на уровне 25%. Страны — члены ЕС неоднократно вводили меры, ограничивающие поставки из стран ЦВЕ товаров, конкурирующих с продукцией западноевропейских производителей.

Уже на ранних этапах рыночных реформ в странах ЦВЕ было разрешено заниматься внешнеэкономической деятельностью не только специализированным государственным фирмам, но и другим предприятиям всех форм собственности. В результате намного увеличилось число участников внешнеэкономической деятельности.

Для перехода к открытой экономике была упразднена валютная монополия государства, импортеры получили возможность приобретать иностранную валюту в соответствующем банке, а экспортеры должны были продавать валютную выручку этим банкам. Отмена валютных ограничений проводилась, как правило, поэтапно. Она сопровождалась практически повсеместно обязательной продажей банкам 100% валютной выручки от экспорта с зачислением на счета предприятий эквивалента в национальной валюте.

На первых порах юридическим лицам не разрешалось иметь собственные валютные средства. В Польше и Венгрии, несмотря на заметное укрепление валютного положения, данное правило не отменено. Улучшив валютные позиции, Чехия и Словакия предоставили своим предприятиям право открывать валютные счета в национальных коммерческих банках.

Возможность покупки импортерами иностранных валют за национальную была (особенно в первые годы рыночных реформ) обусловлена рядом ограничений. Валюта продавалась под заключенный контракт по установленному курсу. К концу 90-х гг. Чехия, Венгрия, Словения оказались в состоянии обеспечить от-

носительно свободную обратимость своих валют по текущим расчетам за товары и услуги. Вместе с тем еще действуют ограничения на экспорт капитала. В странах ЦВЕ сохраняется весьма жесткое регулирование операций по покупке недвижимости за границей, а также по прямым и портфельным инвестициями за рубежом.

Проблемы присоединения стран ЦВЕ к ЕС

На присоединение к ЕС претендуют семь стран ЦВЕ, которые были разделены органами Евросоюза (в зависимости от степени готовности к вступлению) на две группы: страны, начавшие непосредственные индивидуальные переговоры о присоединении (Венгрия, Польша, Словения, Чехия) и остальные, готовящиеся к стадии переговоров (Болгария, Румыния, Словакия).

Предполагается, что в первом десятилетии XXI в. присоединение стран ЦВЕ к ЕС повлечет за собой ряд последствий.

К положительным из них следует отнести окончательное открытие рынков ЕС для восточноевропейских товаров и прежде всего продукции сельского хозяйства. В результате конкуренции сформируются новые отрасли международной специализации стран ЦВЕ, а их продукция должна будет соответствовать более высоким стандартам ЕС. Страны региона рассчитывают на дотации ЕС (в период до 2000 г. в размере 75 млрд евро, или около 90 млрд долл.).

Отрицательные последствия сводятся к постепенной отмене протекционистских барьеров и последующей за этим всеобъемлющей структурной перестройке экономики стран ЦВЕ (например, в Польше, по оценке, из 1,5 млн крестьянских хозяйств в условиях ЕС выживет лишь 0,5 млн).

Привлечение иностранных инвестиций

Совокупный приток только прямых иностранных инвестиций в страны ЦВЕ в 1989–1997 гг. составил около 40 млрд долл. Наиболее привлекательными для зарубежных инвесторов оказались Венгрия, Чехия и Польша, что обусловливалось более высоким уровнем развития, неуклонным проведением рыночных реформ, широкой приватизацией, различными льготами.

Для стран ЦВЕ продажа собственности иностранным инвесторам помимо бюджетных поступлений давала и такие преимущества, как техническая модернизация предприятий, внедрение новых производственных и управленческих технологий, привлечение опытных менеджеров. Иностранные инвестиции направляются главным образом в автомобильную, электротехническую, химическую, бумажную, пищевую промышленность. Модернизация предприятий и повышение конкурентоспособности продукции ведет к проникновению на новые внешние рынки и увеличению экспорта.

Оптимизм стран ЦВЕ относительно привлечения иностранных инвестиций основывается на следующих отличительных чертах экономики этих стран: квалифицированная и относительно дешевая рабочая сила, удобное географическое положение (вблизи мирохозяйственных центров Западной Европы и России), рост внутреннего спроса в результате формирования среднего класса и либеральное законодательство. На практике приток иностранных капиталов в 90-х гг. оказался меньше предполагавшегося, что вызвано нестабильностью законодательной базы, политической и экономической ситуацией, активной ролью профсоюзов.

27.4. Экономические отношения России с ЦВЕ и их перспективы

В первой половине XX в. торговля Российской империи, а затем СССР со странами ЦВЕ была весьма невелика по объему и развивалась крайне медленно. Это объясняется рядом причин: однотипностью экспортной структуры России и стран ЦВЕ (преобладание сельскохозяйственных и топливно-сырьевых товаров); преимущественной ориентацией внешней торговли как России, так и стран ЦВЕ на Германию и Великобританию; политическими конфликтами и напряженными отношениями с рядом стран региона, особенно в 20–30-е гг.

После Второй мировой войны регион ЦВЕ вошел в сферу влияния Советского Союза, который стремился укрепить свои военно-политические позиции путем расширения экономических связей. Страны ЦВЕ с конца 40-х гг. до начала 90-х гг. были главными торговыми партнерами СССР (свыше 40% в 1990 г.). Столь значительная доля стран ЦВЕ в советском внешнеторговом обороте не соответствовала удельному весу региона в мировом ВВП (2,3% в 1990 г.), в мировой промышленной продукции (4,0%) и была обусловлена в основном политическими факторами.

Экономическая интеграция в рамках Совета Экономической Взаимопомощи, объединявшего СССР и страны ЦВЕ (кроме бывшей Югославии и Албании), осуществлялась главным образом на

основе обмена советского сырья и топлива на восточноевропейские машины и потребительские товары и не была подкреплена тесными кооперационными связями на уровне предприятий, что и обусловило неудачу попыток углубления интеграции в СЭВ.

Крушение тоталитарных режимов в странах ЦВЕ и СССР разрушило политические основы экономических отношений, что привело к распаду СЭВ в 1991 г.

Переориентация стран ЦВЕ, а затем и России на ЕС была обусловлена, в частности, отсутствием у обеих сторон заинтересованности во взаимной торговле (кроме интереса стран ЦВЕ в получении из России энергоносителей). Сказалось и ухудшение политических отношений России со многими странами региона, большинство из которых стремится к вступлению в НАТО (с марта 1999 г. Венгрия, Польша и Чехия являются членами этой организации). Все эти обстоятельства привели к значительному снижению товарооборота России со странами ЦВЕ в начале 90-х гг. (табл. 27.5).

Таблица 27.5. **Товарооборот России со странами ЦВЕ, млрд долл.**

Показатели	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Товарооборот	19,5	12,2	9,3	8,2	12,6	13,9	41,6
Экспорт	10,7	7,6	7,1	5,4	9,1	9,9	11,0
Импорт	8,8	4,6	2,2	2,8	3,5	4,0	3,6

Источник: Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. М., 1997. С. 79.

Торговля России со странами ЦВЕ

Торговля России со странами ЦВЕ к 1995 г. стабилизировалась на довольно низком уровне, а затем стала понемногу расти. Доля стран этого региона в общем объеме торговли России сократилась с 15,6% в 1992 г. до 10,5% в 1997 г.

Несмотря на громадное падение объема торговли с этим регионом, страны ЦВЕ по ряду товарных позиций остаются крупными экономическими партнерами России: в эти страны поставляется свыше 1/3 российского экспорта природного газа и около 1/4 вывоза нефти. Страны ЦВЕ остаются значительными поставщиками на российский рынок отдельных видов машин и оборудования, химических товаров, включая медикаменты, продовольствие.

Россия имеет положительное сальдо торгового баланса со странами ЦВЕ. Одна часть активного сальдо расходуется на оплату транзита российских товаров, особенно природного газа, а другая — идет на погашение задолженности СССР (около 10 млрд долл.), которая образовалась в конце 80 — начале 90-х гг. вследствие падения цен на товары советского экспорта и форсированных поставок странами ЦВЕ своих товаров в СССР в расчете на последующее погашение им долга не по клирингу (как велись расчеты в СЭВ), а в свободно конвертируемой валюте.

Структура торговли России со странами ЦВЕ в 90-е гг. стала гораздо примитивнее. В российском экспорте энергоносители (нефть и природный газ) заняли основное место. Именно энергетическая привязка стран ЦВЕ к России определяет в основном объем взаимного товарооборота. Претерпела значительные изменения и структура российского импорта из стран ЦВЕ. Преобладающее место в нем заняли сельскохозяйственные товары и продукция пищевой промышленности.

При сохранении нынешней товарной структуры дальнейший рост торговли России со странами ЦВЕ будет наталкиваться на серьезные ограничения. Страны ЦВЕ прилагают усилия по диверсификации источников своего импорта нефти и газа, что в лучшем случае ведет к «замораживанию» объема российских поставок на сложившемся уровне.

Оценивая перспективы экономических связей России со странами ЦВЕ, следует учитывать происшедшее в 90-е гг. значительное сокращение ее производственного и научно-технического потенциала, что ведет к уменьшению как экспортных, так и импортных поставок. Последовательно проводимая странами ЦВЕ политика диверсификации источников снабжения энергоносителями и сырьем постепенно ослабляет спрос на российские товары этой группы. Вступление ряда стран ЦВЕ в НАТО ведет к вытеснению российских вооружений и военной техники с рынков данного региона. Заинтересованность России в импорте целого ряда готовых изделий из стран ЦВЕ также снижается вследствие недостаточно высокого их качества, а также развертывания в России производств, замещающих импорт из восточноевропейских стран.

Выводы

1. В странах ЦВЕ в результате проводившихся в 90-е гг. преобразований были созданы предпосылки рыночного развития. Исходные условия для перехода от административно-командной к рыночной системе в странах данного региона оказались в целом благоприятными. В то же время появились проблемы, связанные с непредвиденными социально-экономическими издержками рыночных реформ, в виде глубокого спада, роста безработицы, социальной дифференциации.

2. Преодолев к середине 90-х гг. трансформационный спад, страны ЦВЕ проводят перестройку структуры экономики в направлении приспособления ее к платежеспособному спросу.

3. Во внешнеэкономической деятельности главным итогом реформ 90-х гг. стало постепенное открытие национальных экономик стран ЦВЕ и их последовательная интеграция в западноевропейские структуры.

4. Внешнеторговый оборот России со странами ЦВЕ резко упал в первой половине 90-х гг. и после стабилизации на довольно низком уровне снова начал расти. При сохранении нынешней товарной структуры взаимной торговли (обмен российских нефти и газа на продовольственные и промышленные потребительские товары стран ЦВЕ) дальнейший рост товарооборота будет наталкиваться на серьезные ограничения.

Термины и понятия

«Большая» приватизация
«Малая» приватизация
Ваучерная (купонная) приватизация
Реституция
Трансформационный спад

Вопросы для самопроверки

1. Как можно охарактеризовать страны ЦВЕ по уровню социально-экономического развития?
2. Какие варианты рыночных преобразований применялись в странах ЦВЕ?
3. Какие стратегии приватизации использовались в странах ЦВЕ?
4. Чем было обусловлено значительное расширение экономических связей СССР со странами ЦВЕ после Второй мировой войны?
5. Какие факторы вызвали спад торговли между Россией и странами ЦВЕ в начале 90-х гг.?

Глава 28. Зарубежные страны — члены СНГ и государства Балтии

Зарубежные страны — члены СНГ и государства Балтии представляют особый интерес для России. С некоторыми из них у России самые тесные экономические связи, с другими она надеется их усилить. Немаловажен для России и ход системных реформ в бывших советских республиках.

28.1. Особенности экономического развития бывших советских республик к началу реформ

Обеспеченность природными ресурсами

Обеспеченность бывших советских республик минеральными ресурсами весьма различается. С этой точки зрения они условно могут быть разделены на три группы: располагающие природными ресурсами мирового значения; бедные ресурсами; имеющие некоторые важные виды природных ресурсов, но их роль в общей международной торговле несущественна.

К первой группе стран относятся Казахстан, Туркмения, Азербайджан и Узбекистан, ко второй — Белоруссия, Молдавия, Литва, Латвия, Эстония, Армения, к третьей — Украина, Грузия, Киргизия и Таджикистан.

На первое место по природным ресурсам среди бывших советских республик, безусловно, следует поставить Казахстан, который располагает большими запасами полезных ископаемых (нефть, каменный уголь, железная руда, медь, хром и другие цветные металлы). Велики запасы минеральных ресурсов и в Туркмении (газ, нефть, разнообразное химическое сырье), Азербайджане (нефть, прежде всего в Каспийском море), Узбекистане (золото, нефть, газ).

Кроме того, некоторые республики располагают благоприятными условиями для крупномасштабного производства зерна и мяса (Украина, Казахстан), молочных продуктов (Прибалтика, Белоруссия), хлопка (Средняя Азия), овощей и фруктов (Молдавия, Закавказье, Средняя Азия, Украина), вина (Грузия, Молдавия).

Весьма распространенные во многих странах в начальный период суверенизации надежды на то, что богатые природные ре-

сурсы быстро обеспечат экономическое процветание, оказались необоснованными. Ни одной из бывших советских республик не удалось достичь этой цели таким путем. Тем не менее именно экспорт топлива, сырья и полуфабрикатов на базе производств, созданных еще в советский период, стал основополагающим в большинстве стран — членов СНГ.

Географическое положение и система транспортных коммуникаций

Транспортное положение бывших советских республик весьма различается. Наиболее благоприятное оно у стран Балтии, Украины и Грузии, имеющих удобные выходы к морям и расположенных на перекрестках международных транспортных коммуникаций. Особое значение географическое положение имеет для стран Балтии, чей ВВП в немалой степени формируется за счет доходов от транзита товаров, прежде всего в Россию и из нее.

Неблагоприятное транспортное положение у Азербайджана, Армении и особенно центральноазиатских стран, отдаленных от международных морских путей большими расстояниями. Отсутствие прямых выходов к морю у Белоруссии и Молдавии частично компенсируется их близостью к европейским странам.

Помимо объективного географического положения на возможности стран развивать свои внешнеэкономические связи влияет уже сложившаяся сеть транспортных коммуникаций. Ее можно изменить, что и происходит постоянно, но это требует времени и, как правило, больших капиталовложений. Так, железные дороги и трубопроводы связывали республики Центральной Азии и Закавказья лишь с остальными советскими республиками, что сдерживало развитие их внешнеэкономических связей с соседними государствами. Для Туркмении и Азербайджана создание альтернативных транспортных коммуникаций стало центральным звеном в развитии внешнеэкономических связей.

Уровень социально-экономического развития

Уровень развития бывших советских республик весьма различался, о чем можно судить прежде всего по размерам ВВП на душу населения (табл. 28.1).

К числу наиболее развитых относились Россия, Белоруссия, Украина и прибалтийские республики. В свою очередь для России, обладающей огромной территорией, большим населением и комплексной экономикой, были характерны разные уровни развития ее отдельных регионов. Закавказские республики и Казахстан входили в промежуточную группу, а среднеазиатские республики и Молдавия замыкают перечень. Наименьший размер ВВП на душу населения был у Таджикистана; если сравнивать с Россией, то соотношение по этому показателю составляло в начале 90-х гг. примерно 3:1 и в середине этих годов — 5,5:1.

Таблица 28.1. **ВВП на душу населения, долл. (в ценах 1993 г. и по ППС валют)**

Страны	1990 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Россия	6685	5416	4950	4327	4155	3962
Азербайджан	3821	2887	2200	1788	1580	1592
Армения	4904	1897	1609	1689	1800	1897
Белоруссия	6279	5572	4961	4336	3895	4009
Грузия	4099	1798	1345	1196	1227	1356
Казахстан	3845	3196	2827	2465	2290	2330
Киргизия	3402	2639	2235	1789	1677	1748
Латвия	6150	3595	3070	3186	3231	3322
Литва	6340	4379	3681	3727	3845	3977
Молдавия	3819	2239	2214	1523	1481	1367
Таджикистан	2426	1525	1340	1033	890	731
Туркменистан	3104	2549	2147	1704	1529	1510
Узбекистан	2709	2292	2189	2056	2002	1995
Украина	5471	3981	3310	2565	2269	2049
Эстония	5549	4076	3803	3842	3995	4128

Источник: Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 151.

Декларированная цель советских правительств — достичь выравнивания уровня экономического развития различных республик — не была достигнута, хотя положительные сдвиги в СССР имели место. Неравномерность развития предопределяла различия в стартовых условиях для системных преобразований и экономического роста, а также вовлечения страны в систему мирохозяйственных отношений.

Культурно-цивилизационные различия

Российская империя и СССР не только объединяли разные по уровню развития составные части, но и представляли собой пестрый конгломерат религий и культур, что сказывалось на экономическом развитии. Вторая половина XX в. ясно показала, что,

как доказывает известный американский ученый Хантингтон, вестернизация не является обязательным условием модернизации, т.е. успешное индустриальное и постиндустриальное развитие возможно и в незападных культурно-цивилизационных рамках.

Тем не менее религиозные и культурно-цивилизационные различия, несомненно, оказывают немалое воздействие на готовность людей к необходимым для индустриального и постиндустриального общества сферам деятельности, особенно для обществ, находящихся на доиндустриальных стадиях развития. В частности, в Средней (Центральной) Азии, которая в целом относилась к ареалу исламской цивилизации и была наиболее отсталой частью СССР, подавляющая часть вакансий инженерных профессий, научных работников технического профиля и немалая доля квалифицированных рабочих была занята приезжими из европейского центра страны. Даже после того, как первичная стадия индустриализации была пройдена и в этих республиках появились собственные квалифицированные кадры, местное население с неохотой осваивало технические заводские профессии. В то же время богатые торговые традиции облегчают усвоение соответствующих инструментов рыночной экономики.

Развитость сферы социальных услуг

К ним в первую очередь следует отнести образование, здравоохранение и различные виды социального обеспечения, включая оплаченные отпуска, листки нетрудоспособности, семейные пособия и т.п. Квартирная плата при ее низком уровне (в условиях хронической нехватки жилья) фактически также была одной из важнейших форм социальных расходов. По масштабам развития социальной сферы даже наиболее отсталые республики СССР намного опережали большинство стран третьего мира.

Еще одной общей чертой «советского наследства» был достаточно высокий уровень потребления большинства товаров длительного пользования (исключая автомобили). По количеству телевизоров, холодильников, бытовой техники и т.п. на душу населения бывшие советские республики были ближе к развитым странам, чем к развивающимся.

Квалификация рабочей силы

Одним из главных позитивных результатов советской эпохи для всех республик, входивших в состав СССР, был относительно высокий уровень квалификации рабочей силы. Это было следствием прогресса в сфере образования, быстрой индустриализации и начавшейся постиндустриализации, появления огромного количества рабочих мест, требующих высокой квалификации, интенсивного развития науки, изменения массового сознания в пользу ценностей индустриального, а затем постиндустриального общества. Уже с 60-х гг. в СССР выпускалось в три раза больше инженеров, чем в США, а в последующем СССР стал обгонять США по числу занятых в науке. Хотя общий уровень квалификации рабочей силы в СССР уступал стандартам западных стран и колебался по республикам (наиболее низким он был в Средней Азии), в целом он был существенно выше, чем в развивающихся государствах.

Уровень образования и профессиональной подготовки рабочей силы, трудовая мотивация, привычки к организованному систематическому труду являются одними из основных элементов производительных сил. С этой точки зрения страны — члены СНГ и государства Балтии, хотя и в неодинаковой степени, получили неплохие стартовые позиции для дальнейшего экономического развития. Это весьма важный момент, так как качество рабочей силы, «пригодность» общественной социально-культурной среды для нужд индустриального и тем более постиндустриального развития оказываются наиболее консервативными элементами по сравнению с другими факторами производительных сил. Говоря по-другому, технику изменить быстрее и легче, чем человека.

Структура экономики

Присущая советской экономике в целом «утяжеленная» структура, ее перекос в сторону тяжелой и военной промышленности, чрезмерная топливно-сырьевая ориентация воспроизводились во многих советских республиках. Черная металлургия и угольная промышленность имели очень большой удельный вес в народном хозяйстве Украины, угледобыча, черная и цветная металлургия — в Казахстане, хлопок — в Узбекистане, газ и хлопок — в Туркмении, производство алюминия — в Таджикистане, нефть, нефтехимия и нефтебуровое оборудование — в Азербайд-

жане. Обрабатывающая промышленность, особенно производство потребительских товаров длительного пользования, даже переработка сельскохозяйственного сырья, были развиты существенно меньше.

Экономическая взаимозависимость

Советский Союз развивался как единое предприятие, где отдельные республики выступали в качестве его «цехов». Связи с внешним миром определялись «по остаточному принципу»: импортировалось то, то не могло производиться в СССР в нужном количестве, качестве и ассортименте. В результате уровень взаимозависимости республик был выше, чем, например, в рамках Европейского союза, который обычно приводится как эталон тесной интегрированности экономик. До 1/3 ВВП советских республик вывозилось за их пределы (преимущественно в другие советские республики) и соответственно столько же или даже больше ввозилось (опять же преимущественно из других союзных республик). Разделение труда не только касалось производства отдельных продуктов, но и широко распространялось на технологическую кооперацию, когда составные части различных изделий производились в разных республиках.

Монополизация многих производств, типичная для России, была характерна и для остальных советских республик, нередко в еще более резкой форме, поскольку комплексным было лишь российское народное хозяйство. Свыше 80% нефтебурового оборудования производилось в Азербайджане, ремонт подвижного грузового железнодорожного состава концентрировался на Украине, почти все кондиционеры выпускались в Азербайджане, электробатарейки — в Армении и т.д. Подход к территориальному размещению производств со стороны центральных плановых органов был, как правило, «инженерным», исходившим из условий для страны в целом. Интересы республик в расчет принимались не всегда, конкуренция рассматривалась как ненужный фактор. Производство многих видов продукции для всей огромной страны нередко концентрировалось на одном-двух предприятиях. Поэтому разрыв связей после распада СССР вызвал цепную реакцию остановки производств на многих предприятиях. От 1/4 до 1/2 всего падения промышленного производства в странах — членах СНГ после распада СССР приходится, по различным оценкам, именно на этот фактор.

28.2. Системные реформы

Помимо различий в стартовых условиях на выбор модели перехода к рыночной экономике в бывших советских республиках и интенсивность процесса перехода большое (а иногда и решающее) влияние оказала политическая ситуация в этих странах и их внешнеэкономическая ориентация. Так, сильное стремление прибалтийских республик к возможно более быстрому «вхождению в Европу» было важным побудительным мотивом, определившим выбор радикальных реформ. Традиционалистский тип общества, высокий удельный вес аграрного населения и сильные элементы авторитаризма в политической системе способствовали выбору менее радикальных реформ в Узбекистане и Туркмении, где к тому же тесные связи с восточными соседями накладывали свой отпечаток на реформы, в результате чего они были менее «западными».

Типы системных реформ в зарубежных странах — членах СНГ и государствах Балтии

По типу проведения системных реформ эти страны условно могут быть разделены на три группы: «радикалы (страны Балтии, особенно Эстония, а также Киргизия и Казахстан), «консерваторы» (Узбекистан, Туркмения, Белоруссия), «промежуточная группа» (все прочие страны — члены СНГ). В основу данной классификации положены темпы и глубина системных реформ.

К группе «радикалов» относятся страны, применявшие в целом методы «шоковой терапии». В качестве «консерваторов» выступали страны, использовавшие осторожные способы постепенного перехода к рыночной экономике. В наиболее обширную группу «промежуточных стран» вошли соответственно те, кто проводил преобразования медленнее «радикалов», но быстрее «консерваторов».

Данная классификация условна, поскольку только важнейших сфер системных реформ можно насчитать довольно много. Темпы и глубина преобразований часто не совпадали в различных областях: кто-то мог уйти вперед в одной области и отстать в другой. К тому же ситуация в ряде стран менялась. Например, Казахстан в 1992–1994 гг. был классической «промежуточной» страной, но затем системные реформы ускорились, и сейчас эту страну можно отнести к радикальной группе. Наоборот, Белоруссия в немалой степени под влиянием не очень положительных результатов радикальных российских реформ примерно с 1996 г. окончательно

перешла в группу стран, придерживающихся более осторожного подхода к рыночным преобразованиям. До этого ее, как и Казахстан, можно было рассматривать как страну с промежуточным типом системных преобразований.

Различия между странами, входящими в промежуточную группу, в целом заметно больше, чем внутри первой и второй групп. Вполне оправданным выглядит выделение внутри нее подгруппы стран, затронутых вооруженными конфликтами (Таджикистан, Азербайджан, Армения, Грузия и Молдавия). Эти конфликты, помимо связанных с ними людских и материальных потерь, оказывали также прямое влияние на проведение системных реформ, как правило, замедляя их, поскольку ситуация требовала усиления государственного вмешательства в экономику при уменьшении материальных возможностей государства.

В целом различия между первой и второй группами стран были больше в 1992–1994 гг., чем в последующие годы. Результаты реформ заставляли вносить изменения, и соответственно «радикалы» стали менее радикальными, а «консерваторы» — менее консервативными. Известное влияние на выбор путей и средств перехода к рыночной экономике в странах — членах СНГ оказал российский финансово-экономический кризис, начавшийся в августе 1998 г. Многие расценили его как свидетельство принципиальной неудачи радикальной российской модели. Хотя правящие круги в некоторых странах стремятся «дистанцироваться» от России, ее опыт оказывает большое идеологическое воздействие при определении собственной политики перехода к рыночной экономике.

Относительность предложенной выше классификации проявляется, в частности, в том, что по сравнению, например, с Китаем, все «консервативные» страны выглядят более радикальными, если мерить по таким базисным сферам преобразований, как приватизация, либерализация цен, доминирование рыночного механизма регулирования внешней торговли.

При всех существенных различиях, имеющихся здесь между бывшими советскими республиками, можно подвести общие итоги.

Приватизация

В результате приватизации существенная, а нередко и основная часть производства стала приходиться на негосударственные предприятия. Их доля в ВВП обычно колеблется в пределах

1/3–2/3 (на цифры существенное влияние оказывают критерии классификации).

Если учесть, что доля государственной собственности особенно велика в инфраструктуре (энергетика, железнодорожный транспорт, жилье) и ВПК, то реальная роль негосударственного сектора в основной массе отраслей еще выше.

При значительных различиях в формах и темпах приватизации между отдельными странами имеются и некоторые общие черты. Начальным этапом была «малая приватизация» — передача и продажа в частные руки магазинов, мастерских, мелких предприятий сферы обслуживания и т.п. Далее последовал этап «ваучерной приватизации», т.е. бесплатной передачи некоторой части государственной собственности, обычно без права продажи приватизационных чеков другим лицам. В завершении во всех государствах — членах СНГ и странах Балтии началась «коммерческая приватизация» — покупка государственной собственности, как правило, на аукционах. Это этап продолжается и в настоящее время. Особенностью стран Балтии стало допущение реституции — возврата имущества его прежним владельцам (до национализации). В Казахстане главной формой приватизации крупных предприятий стала их передача в трастовое управление[1] иностранным компаниям с последующей их продажей последним по низким ценам на определенных условиях (погашение долгов предприятий, сохранение рабочих мест, капиталовложения в производство и др.).

Наиболее типичными проблемами приватизации являются: расслоение общества, поскольку государственная собственность попадала в руки немногих, и недостаточная эффективность приватизированных предприятий, первую очередь крупных.

Социальное расслоение — непременная черта рыночной экономики. С ней приходится мириться, поскольку уравнительность, как свидетельствует исторический опыт, существенно тормозит прогресс производительных сил. Однако во многих странах с переходной экономикой расслоение общества приняло чрезмерный характер, что таит в себе потенциальную угрозу резких социально-классовых конфликтов.

Значительная часть крупных предприятий не «по теории», к сожалению, снизила свою эффективность после приватизации

---

[1] Трастовое управление — соглашение на передачу собственности в управление какому-либо лицу или фирме. Управление осуществляется в пользу другого лица или фирмы (бенефициария) на оговоренных условиях.

(например, в России — семь из десяти крупных предприятий). Это произошло в значительной степени под влиянием нередкого «антипроизводственного» поведения новых собственников, которые часто предпочитали обескровливать вновь приобретенные предприятия вместо их модернизации и переводить капиталы в укромные места из-за не устоявшихся отношений собственности и опасений новой национализации, общей экономической и политической нестабильности. Разумеется, собственники вести себя так могли только в том случае, если бывшие государственные предприятия достались им по бросовым ценам или вообще задаром.

Либерализация цен

Во всех отмеченных выше странах начальным и наиболее заметным моментом системных реформ стала либерализация цен. Она была очень широкой, но не могла быть одномоментной. Ценовые диспропорции, накопившиеся за годы планового ценообразования, нельзя было ликвидировать сразу, поэтому введение свободных цен в ряде областей потребовало определенного времени. В целом к 1995–1997 гг. либерализация цен охватила 70–90% товарооборота. В дальнейшем эта величина мало изменилась, поскольку сектор контролируемых цен в основном охватывал те товары и услуги, где либерализация цен наталкивается на серьезные объективные препятствия.

Контроль за ценами сохранился на продукцию и услуги естественных монополий (энергоносители, электроэнергия, транспортные тарифы, плата за жилье и коммунальные расходы и т.п.), а также во многих странах на базисные продовольственные товары (прежде всего на хлеб, сахар, растительное масло, реже — на некоторые мясо-молочные продукты). Этот перечень весьма различается по странам и меняется со временем. Нередко регулируются закупочные цены на ключевые товары, например, на хлопок, зерно и другие — в республиках Центральной Азии. В Туркмении отменена плата за газ, воду и электроэнергию для населения. Сфера ценового регулирования постепенно уменьшается, что означает большой прогресс на пути перехода к рыночной экономике.

В результате либерализации цен в основном было покончено с товарным дефицитом — непременным спутником директивного ценообразования, присущего плановой экономике.

Создание новой налоговой и бюджетной систем

Налоговые реформы были похожими во всех странах — членах СНГ и государствах Балтии с точки зрения основных видов налогов и доли налогов в общих бюджетных доходах. При большой пестроте и многочисленности налогов везде главными стали НДС, налог на прибыль, подоходный налог, акцизы и импортные пошлины. Как правило, налоговые поступления давали свыше 80% всех бюджетных доходов. Особенностью Армении и Таджикистана была значительная доля иностранного финансирования в покрытии бюджетных дефицитов в отдельные годы (субсидии и займы международных организаций, гуманитарная помощь, трансферты диаспоры).

Тяжесть налогового бремени для предприятий везде была весьма значительной, при этом косвенные налоги преобладали над прямыми. Большое распространение приобрело уклонение от уплаты налогов как следствие чрезмерности налогового бремени и слабости налоговых служб, государственных институтов в целом. Соответственно резко вырос удельный вес теневой экономики, одним из важнейших признаков которой является уход от налогообложения. По различным оценкам, на нее, как правило, приходится 30–40% ВВП стран — членов СНГ, а иногда и больше.

Доля налогов в ВВП большинства стран упала в 1992–1997 гг. (Азербайджан, Армения, Молдавия, Таджикистан и Туркменистан), но в ряде государств умеренно возросла (страны Балтии, Украина). Резкое падение общего объема ВВП за указанный период означало существенное сокращение материальных возможностей государства выполнять социально-перераспределительную функцию.

Расходная часть государственных бюджетов бывших советских республик также претерпела ряд общих для этих стран изменений, обусловленных переходом к рыночной экономике. Так, начался процесс окончательного отделения государственных финансов от финансов предприятий: последние все больше освобождались от функций социального обеспечения своих работников (содержание детских садов, пионерских лагерей, санаториев, жилого фонда и т.п.), перекладывая их на местные органы власти.

Резко сократились государственные капиталовложения, на которые в советском периоде приходилась значительная часть инвестиций, прежде всего в новое строительство. Инвестиционная

функция в своей основной части переместилась в частные предприятия. К сожалению, положение предприятий всех форм собственности из-за трудностей трансформационного перехода и ошибок в политике оказалось тяжелым, и им очень трудно было находить ресурсы для капиталовложений, поэтому нередко государство было вынуждено осуществлять производственные инвестиции.

Сильно уменьшились военные расходы, кроме республик, затронутых военными конфликтами. Если в СССР на военные расходы приходилось, по различным оценкам, 15–20% ВВП, то страны — члены СНГ снизили эти затраты в большинстве случаев до 1–3% ВВП.

В то же время удельный вес социальных затрат в бюджетах почти всех стран вырос (хотя в 1992–1993 гг. они в некоторых из них сократились). Несмотря на это, вся система социального обеспечения подверглась большому напряжению в связи с сокращением доходов бюджетов всех уровней. Не хватало средств на пенсионное обеспечение, здравоохранение, образование, семейные пособия и другие формы социального обеспечения. Частичная приватизация и коммерциализация здравоохранения и некоторых форм обучения не могла существенно облегчить бремя финансирования социальных услуг, поскольку она опиралась на относительно узкий слой состоятельных людей. Сохранение и поддержка таких достижений прежнего периода, как развитая система образования и медицинского обслуживания, пенсионного обеспечения и др., стали важной задачей правительств, поскольку от ее выполнения в немалой степени зависели долгосрочные перспективы развития.

Возникли новые социальные расходы в связи с изменением условий: пособия по безработице, затраты на переквалификацию уволенных, помощь вынужденным переселенцам и т.п., что легло дополнительным бременем на бюджеты. Несмотря на активную приватизацию жилья, в большинстве стран сохраняется дотация жилищно-коммунальных расходов, поскольку реальные доходы широких слоев населения упали, и оно не в состоянии оплачивать все расходы (только страны Балтии пошли на резкое сокращение этих бюджетных затрат). Уменьшились различные субсидии предприятиям и потребителям, на которые в советских бюджетах приходилась немалая доля.

Денежно-кредитные реформы

Все зарубежные страны — члены СНГ и государства Балтии ввели свои валюты, которые постепенно утвердились как главное платежное средство, хотя большинство валют остались слабыми и широкое хождение в них получили доллар и рубль. Существовавшее до того времени единое денежное пространство не могло быть сохранено, поскольку это означало согласие на значительное ограничение суверенитета новых независимых государств, руководящие круги которых не хотели этого допускать. К тому же Центральный банк России контролировал только наличную денежную эмиссию, а кредитная политика стала сферой деятельности центральных банков стран — членов СНГ, чем они не преминули воспользоваться, накачав свою экономику излишними кредитными деньгами. Инфляционные последствия этой политики распространились на все денежное пространство стран — членов СНГ. Поэтому такая система долго существовать не могла.

Создание новой банковской системы

Отказ от одноуровневой, целиком государственной банковской системы и переход к двухуровневой (центральный банк и коммерческие банки) начался еще в советское время в конце 80-х гг. Эта реформа являлась важной составной частью перехода к рыночной экономике в финансовой сфере. В результате ее центральные банки концентрируются на поддержании стабильности денежного обращения и цен, контроле за соблюдением коммерческими банками правил деятельности, а роль посредников между владельцами денежных средств и инвесторами начинают играть частные банки с целью обеспечения более рационального распределения денежных ресурсов в экономике и повышения эффективности их использования. Однако быстро решить эту задачу было очень сложно, поскольку требовалось не только преодоление больших технических трудностей (создание инфраструктуры банковских учреждений, обучение персонала, нахождение первоначального капитала), но и создание атмосферы доверия со стороны вкладчиков и клиентов к банкам. Оно часто подрывалось нередкими в банковской сфере аферами, от которых страдали вкладчики.

В 90-е гг. в странах — членах СНГ и государствах Балтии начался процесс быстрого увеличения числа частных банковских учреждений. В большинстве стран к середине 90-х гг. оно достигло

нескольких десятков, кроме Украины (около 150) и Азербайджана (*свыше 200*), *но в дальнейшем многие из них разорились.*

Рост количества банков не сопровождался адекватным повышением качества банковских услуг, а центральные банки не всегда могли оказать должную помощь и осуществлять эффективный контроль из-за нехватки квалифицированного персонала, *недостатка информации и реальной власти.*

Очевидно, странам — членам СНГ (в государствах Балтии ситуация с этой точки зрения существенно лучше) потребуется еще немало времени и усилий, чтобы создать эффективную банковскую систему.

Формирование рыночного механизма регулирования внешней торговли

Рыночные преобразования в сфере внешней торговли начались с отмены государственной монополии. Они столкнулись с рядом объективных и субъективных трудностей: не хватало республиканских внешнеторговых кадров (поскольку внешняя торговля в эпоху СССР была прерогативой центральных ведомств), не было инфраструктуры отношений (таможен, адекватных законов и норм, инспекций, валютных органов и т.п.) и, что самое главное, — структура внутренних цен резко отличалась от мировых, а это искажало нормальную рыночную мотивацию экспортеров и импортеров.

В этих условиях на первом этапе реформирования (в 1992–1993 гг.) ограничениям подвергался не столько импорт, что типично для рыночной экономики, сколько экспорт, который обычно стимулируется. Но это было оправданным, так как в советский период внутренние цены на сырье, топливо и продовольствие были заниженными по сравнению с мировыми, а цены на промышленные потребительские товары, особенно длительного пользования, — завышенными. Вывоз сырья и топлива оказывался чрезвычайно выгодным для экспортеров, а импорт продовольствия и других необходимых товаров — нерентабельным. Поэтому государство было вынуждено вводить экспортные пошлины (прежде всего на сырье и топливо) и институт спецэкспортеров и специмпортеров[1], а также выплачивать импортные субсидии на

[1] *Спецэкспортеры и специмпортеры — компании, получающие эксклюзивные права на торговлю определенными товарами.*

другие товары, которые иногда превышали 20% ВВП, что часто очень обогащало импортеров.

С середины 90-х гг. по мере демонополизации внешнеторговых операций и сближения внутренних и мировых цен внешнеторговая политика большинства стран — членов СНГ приобретает более «нормальный» характер: начинают отменяться экспортные пошлины и повышаться импортные, уменьшается число спецэкспортеров. Постепенно складывается инфраструктура внешнеэкономических отношений — от введения соответствующих институтов и нормативной базы до подготовки кадров. На первое место начали выдвигаться импортные пошлины как инструмент регулирования внешней торговли, а другие средства (квотирование и лицензирование экспорта и импорта, спецэкспортеры и специмпортеры, различные нетарифные барьеры и проч.) сокращались в соответствии с рыночной идеологией и рекомендациями международных экономических организаций. В целом средневзвешенный уровень импортных таможенных пошлин составляет в бывших советских республиках в среднем 10–20%; это умеренный уровень для стран, находящихся на не очень высоких ступенях экономического развития и оказавшихся в тяжелом положении.

Реформирование валютной сферы

Наиболее трудным в системных реформах оказалось формирование адекватной новым условиям валютной системы.

Первой задачей в этой области является введение обратимости валют — непременное условие включения страны в систему мирохозяйственных связей. Наиболее быстро были отменены ограничения для нерезидентов по текущим операциям. Это облегчалось тем, что внешняя торговля товарами и услугами с нерезидентами за пределами СНГ, как правило, осуществлялась в долларах. Поэтому обычно для иностранных поставщиков не возникала необходимость обмена полученных сумм на свободно конвертируемые валюты. Серьезные реальные трудности с обратимостью валют оставались в торговле одних стран — членов СНГ с другими в том случае, если она велась в национальной валюте.

Весьма быстро во всех странах была либерализована и такая статья платежного баланса, как перевод за границу прибылей от иностранных капиталовложений. Без этого нельзя было рассчитывать на широкое привлечение прямых иностранных инвестиций, что стало важной целью политики всех стран — членов СНГ и государств Балтии.

Внутренняя обратимость (т.е. свободная купля-продажа валюты для резидентов) стала допускаться после введения национальных валют, однако до сих пор на практике повсеместно существуют многочисленные ограничения даже при их формальном отсутствии: требования валютного обмена только по официальному курсу (который, как правило, существенно ниже рыночного), количественные ограничения пунктов обмена валют, нередкое отсутствие валюты в пунктах обмена и банках и т.п. Такая ситуация, в целом сохранившаяся в настоящий момент, весьма ограничивает реальные возможности как физических, так и юридических лиц обменять свою национальную валюту на свободно конвертируемую и приводит к возникновению «черных» валютных рынков, существующих практически во всех странах — членах СНГ.

Из статей платежного баланса по движению капиталов в наибольшей степени была либерализована репатриация инвестированного иностранного капитала, что было одним из условий активного привлечения прямых иностранных инвестиций. В то же время на все формы экспорта капитала за границу резидентами налагаются очень серьезные ограничения.

Важной чертой валютного регулирования в странах — членах СНГ являются требования об обязательной продаже валютной выручки экспортеров центральным банкам и на валютных аукционах, что было вызвано необходимостью обеспечить возврат валюты в страну и пополнить централизованные валютные резервы. Требования варьировались от обязательств 100%-ной продажи до более скромных величин — в настоящее время 20–30% от суммы выручки. Тяжесть этого правила для экспортеров определяется реальной ситуацией: по какому валютному курсу экспортер обязан продавать валюту и в какой мере официальный валютный курс отличается от альтернативных.

Реальная степень обратимости валют различалась по странам: она более высокая в Киргизии, Казахстане, на Украине и менее высокая — в других странах, особенно в Туркмении, закавказских республиках и в Белоруссии. В целом только Казахстан и Киргизия, помимо России, смогли добиться к 1999 г. либерализации валютного режима до уровня, предусматриваемого VIII статьей Устава МВФ, где речь идет в первую очередь об обратимости валют по текущим операциям.

Положение в странах Балтии отличалось с этой точки зрения. Валютный режим в Литве и Латвии находится примерно на уровне

российского, а Эстония ушла еще дальше. В этой стране были отменены почти все ограничения даже по движению капиталов, а уровень либерализации по другим валютным операциям примерно соответствовал валютным режимам в большинстве западноевропейских стран.

Важным инструментом внешнеэкономического регулирования стало формирование валютного курса. Политика в этой сфере преследует две главные цели: поддержание уровня конкурентоспособности местной продукции на внутреннем и внешнем рынках и уменьшение возможного инфляционного эффекта импорта в случае роста цен на него. Обе цели противоречат друг другу, поскольку поддержание конкурентоспособности местной продукции требует понижения курса собственной валюты, но это приводит к повышению импортных цен и усилению инфляции. Обычно выбор, если он возможен, делается в пользу решения наиболее актуальной проблемы.

Из вариантов установления валютного курса большинство стран — членов СНГ в конечном счете выбрало плавающий курс с периодической регулировкой его центральными банками. Курс определяется на валютных аукционах. Плавающий валютный курс в отличие от фиксированного не требует больших валютных резервов для его поддержания, но увеличивает опасность резких курсовых колебаний.

Режим фиксированных валютных курсов в форме их привязки к иностранным валютам выбрали страны Балтии: Эстония привязала свою валюту к немецкой марке, Латвия — к американскому доллару, Литва — к СДР, т.е. фактически к валютной корзине.

Валютные аукционы не всегда проводятся регулярно, дефицит обратимой валюты и неразвитость валютных рынков привели к тому, что обменные курсы часто формируются не столько на основе рыночных факторов, сколько административным путем, что приводило к возникновению множественности валютных курсов и черных валютных рынков. Так, в 1998 г. в Белоруссии существовало четыре-пять валютных курсов по различным видам операций и субъектам валютного рынка, а курс черного рынка был выше официального более чем в два раза.

Таким образом, становление новых валютных режимов и платежного механизма в системе внешнеэкономических связей стран — членов СНГ и государств Балтии потребовало создания соответствующих общеэкономических условий и оказалось длительным и болезненным.

Таблица 28.2. **Показатели либерализации экономики в 1996 г.**

Страны	Кумулятивный индекс либерализации*, % к 1995 г.	Доля негосударственного сектора в ВВП, %
Армения	1,44	50
Белоруссия	1,07	15
Казахстан	1,31	40
Киргизия	1,81	50
Латвия	2,39	60
Литва	2,62	65
Эстония	2,93	70
Туркменистан	0,63	20
Узбекистан	1,11	40
Таджикистан	0,95	20
Азербайджан	1,03	25
Грузия	1,32	50
Россия	1,92	60
Болгария	2,96	45
Чехия	3,61	75
Польша	4,14	60

* Кумулятивный индекс либерализации рассчитывается ЕБРР как среднеарифметическая величина из суммы различных показателей (например, доля свободных цен в ценах товаров и услуг, кредитных операций частных коммерческих банков — в общей сумме кредитов и т.п.).

Источник: Вопросы экономики. 1998. № 7. С. 45.

Самое общее промежуточное представление о системных преобразованиях в указанных странах за 1995–1996 гг. дают кумулятивный индекс либерализации ЕБРР, а также доля негосударственного сектора в ВВП (табл. 28.2).

В целом можно сделать вывод о том, что в странах — членах СНГ и государствах Балтии повсеместно был заложен фундамент рыночной экономики (табл. 28.3).

28.3. Итоги социально-экономического развития за 90-е гг.

Глубина экономических потрясений в бывших советских республиках оказалась существенно большей, чем в восточноевропейских странах, которые проходят ту же фазу исторического развития, не говоря уже о Китае и Вьетнаме, где не было экономического спада с начала реформ.

Таблица 28.3. **Индексы основных секторов народного хозяйства стран — членов СНГ и государств Балтии в 1997 г., % к 1991 г.**

Страны	ВВП	Промышленное производство	Сельское хозяйство	Капитальные вложения
Азербайджан	45	43	50	196
Армения	65	51	112	...
Беларусь	74	73	75	42
Грузия	43	25	108	34
Казахстан	71	51	52	13
Кыргызстан	65	52	86	45
Молдова	63	46	68	15
Россия	62	53	67	15
Таджикистан	49	33	55	...
Туркменистан	...	...	...	...
Узбекистан	87	111	88	66
Украина	46	51	67	21
Латвия	54*	46,1*	72*	...
Литва	74*	...	86**	...
Эстония	78*	55,9*	74**	...

* К 1990 г.

** 1996 г. к 1989–1991 г.

Источник: Межгосударственный статистический Комитет СНГ. Статистический ежегодник. М., 1998; UN Statistical Yearbook. 1997. P. 164, 167, 168, 327; UN Monthly Bulletin of Statistics. N.Y., 1998. № 4. Nov. P. 26, 28.

Сокращение ВВП во всех странах по сравнению с показателями в 1990–1991 гг. было очень сильным: оно колебалось от 1/3 до 2/3; по промышленному производству оно составило от 10% (Узбекистан) до 80% (Грузия). Ни один экономический кризис в мирное время не приводил к столь обвальному сокращению производства, с каким столкнулись бывшие советские республики в процессе перехода к рыночной экономике.

Наиболее тяжелое положение сложилось в 1992–1994 гг., когда резкое падение производства (на 10–20% ежегодно) сопровождалось безудержной инфляцией, достигавшей во многих случаях 20–30% в месяц. Но самым глубоким и затяжным оказался инвестиционный кризис, который не был преодолен в большинстве стран — членов СНГ и к 1999 г.

В наибольшей степени пострадали отрасли, производящие капитальное оборудование. Они были особенно сильно связаны с военным производством, поэтому фактический крах военно-промышленного комплекса весьма способствовал развалу машиностроения. Другой группой отраслей, где падение производства было повсеместным и сильным, стала легкая промышленность и производство потребительских товаров длительного пользования. Конкуренция импортных товаров, часто более качественных и более широкого ассортимента, очень негативно подействовала на легкую промышленность стран — членов СНГ и на производство таких потребительских товаров длительного пользования, как *телевизоры, холодильники, видеомагнитофоны, компьютеры* и т.п. В ряде стран оно было свернуто полностью. В меньшей степени пострадали отрасли, производящие сырье и топливо (нефть и газ), черные и цветные металлы, хлопок. Экспорт этих товаров, преимущественно на рынки за пределами СНГ, стал важнейшим средством получения иностранной валюты и поддержки экономики.

Сельское хозяйство и пищевая промышленность пострадали в меньшей степени, но эти базисные отрасли народного хозяйства также оказались втянутыми в общие глубокие кризисные процессы. Переход к фермерским хозяйствам оказался более трудным, чем предполагалось. Только в Армении и Эстонии можно говорить о повсеместной (и успешной) фермеризации. Однако, если учитывать продукцию личных приусадебных хозяйств, то доля этого сектора в общем объеме сельскохозяйственного производства достигает 50% и более. Диспаритет цен — более быстрое повышение цен на топливо, удобрения, машины, чем на продовольствие, а также финансовые трудности сельскохозяйственных товаропроизводителей, усилившаяся иностранная конкуренция привели к спаду сельскохозяйственного производства в большинстве стран.

Меньший спад во многих отраслях сферы услуг, а в ряде случаев и рост ряда отраслей (торговли, финансовых учреждений, связи, гостиничного бизнеса) привели к тому, что в течение всего *периода после распада СССР шло интенсивное повышение доли* этой сферы во всех бывших советских республиках, в результате чего она повсеместно превысила 50% ВВП (для сравнения в СССР — примерно 1/3).

Проблема неплатежей

Тяжелейшей проблемой в странах — членах СНГ стали неплатежи во всех важнейших формах: взаимные неплатежи предприятий, задолженность по заработной плате, налогам в государственный бюджет, задолженность государства бюджетникам. Спутником этой проблемы стала натурализация обмена, распространение бартерных расчетов, появление денежных суррогатов и долларизация экономики. Пожалуй, ни один другой фактор не свидетельствует так ясно о незавершенности процесса перехода к рыночной экономике, как широкое распространение неплатежей и бартера. Ведь рыночная экономика является товарно-денежной по определению. Характерно, что в странах Восточной Европы и в Китае неплатежи, хотя и имеют место, отнюдь не приобрели столь массового распространения, как в СНГ. В странах Балтии они также меньше, но все же они приобрели немалое распространение. Без разрешения проблемы неплатежей экономика всех этих стран нормально функционировать не сможет.

Бюджетный кризис

Все страны — члены СНГ и государства Балтии, хотя и в разной степени, оказались затронутыми серьезным бюджетным кризисом, способствовавшим инфляции. Дефициты государственных бюджетов многих стран в 1992–1994 гг. превышали 10–15% ВВП. В дальнейшем они были сведены до менее опасного уровня в 4–7% ВВП, но оставались постоянной «головной болью» практически всех правительств. Снижение налоговых поступлений из-за сокращения налогооблагаемой базы и массового уклонения от уплаты налогов были главными причинами бюджетных кризисов. Секвестр бюджетных расходов, который постоянно осуществлялся всеми странами, имел свои пределы, за которыми государство уже оказывалось не в состоянии обеспечивать минимально необходимый уровень общественных услуг. Политическая и социальная обстановка, как правило, также требовала поддержания расходов на социальную политику, правоохранительные органы на соответствующем уровне. Отсюда постоянное превышение расходов над доходами.

Большую остроту приобрела проблема методов погашения дефицита государственного бюджета. В 1992–1994 гг. преобладали инфляционные методы: с помощью кредитов центральных банков и необеспеченной эмиссии денег, что было одной из главных при-

чин сильнейшей инфляции тех лет. В дальнейшем удалось не только снизить размеры дефицитов, но и перейти к финансированию за счет гораздо менее инфляционных форм их покрытия — внутренних и внешних займов. Главным источником этих займов были международные финансовые организации, использовались также и займы на двусторонней основе. Особенно активно использовали эти источники Украина, Киргизия, Грузия, Узбекистан и Казахстан. Страны Балтии в 1996–1997 гг. прекратили заимствования в МВФ и стали ориентироваться на международные рынки частного ссудного капитала.

Различия в промежуточных итогах социально-экономического развития

В целом итоги развития за 90-е гг. различаются в бывших советских республиках. В Прибалтике системные преобразования начались раньше (в ряде сфер — в 1990 г.); раньше начался и выход из системного кризиса. Уже в 1994 г. появились признаки стабилизации, а с 1996 г. отмечалось поступательное развитие экономики. Общая картина там выглядит более благоприятной, чем в большинстве стран — членов СНГ. Однако из-за очень сильного падения производства в 1991–1993 гг. уровень 1990 г. пока еще не достигнут ни в одной из стран Балтии. Важную роль сыграли крупные иностранные инвестиции. Например, в Эстонии иностранные прямые инвестиции превысили 1,2 млрд долл., что для страны с населением в 1,4 млн человек весьма большая цифра.

Стабилизационные тенденции в большинстве стран — членов СНГ укрепились во второй половине 90-х гг. Повсеместно была преодолена безудержная инфляция. Ежегодные темпы роста цен упали до 10–30%. С 1997 г. только Россия, Украина и Таджикистан остались в группе стран, где отсутствовал рост ВВП и промышленного производства. На первое место по темпам экономического роста с 1997 г. вышла Белоруссия. Более благоприятными, чем в большинстве других стран, были показатели Узбекистана и Киргизии.

В целом можно сказать, что для большинства стран — членов СНГ и государств Балтии нижняя точка экономического кризиса, по-видимому, пройдена и началось поступательное движение экономики на новой основе, хотя далеко не все главные проблемы решены сколь-нибудь удовлетворительно (прежде всего неплатежи, инвестиционный и бюджетный кризисы) и экономический рост не приобрел устойчивого характера.

Однако российский и в меньшей степени азиатский финансовые кризисы 1997–1998 гг. затронули ряд бывших советских республик, негативно подействовав на наметившуюся тенденцию к экономическому росту. Особенно сильно финансовый кризис в России и мире сказался на Украине, Белоруссии, Киргизии и Казахстане, т.е. на странах, экономически наиболее тесно связанных с Россией. Каналы воздействия российского кризиса — ухудшение ситуации для этих стран на российских рынках сбыта, падение курсов национальных валют и усиление инфляционных тенденций, рост опасений среди иностранных инвесторов относительно целесообразности капиталовложений в странах — членах СНГ и уход части из них.

Установить однозначную корреляцию между глубиной и скоростью системных реформ и развитием производства в бывших советских республиках не представляется возможным. Менее значительное падение производства и более интенсивный рост отмечаются как в группе стран, избравших радикальный тип преобразований (Эстония), так и среди «консерваторов» (Узбекистан и Белоруссия). Точно также наиболее пострадавших можно встретить не только среди «консерваторов» (Туркмения), но и среди «радикалов» (Россия, Казахстан) и «промежуточных» стран (Украина).

Существует более тесная зависимость результатов экономического развития от силы государственной власти, или в другой формулировке — от эффективности государственных институтов независимо от того, на какой базе (демократической или авторитарной) достигается эта эффективность. Речь идет о способности государства добиваться исполнения законов и принятых решений (обеспечивать защиту прав собственника, выполнение контрактов, подавление криминала и коррупции, политическую стабильность и т.п.). Во всех бывших советских республиках, где выше эффективность государственных институтов, экономическое положение более благоприятное.

28.4. Внешнеэкономические связи бывших советских республик и их отношения с Россией

Развитие внешней торговли постсоветских республик в 90-е гг. характеризуется колебаниями объемов товарооборота и изменением главных направлений товаропотоков.

После распада СССР, если рассматривать прежние внутриреспубликанские поставки как внешнюю торговлю, произошло силь-

ное падение ее объемов. Особенно сильным оно было в 1992–1993 гг., когда физический объем товарооборота снизился в несколько раз, прежде всего за счет сокращения торговли между странами — членами СНГ и государствами Балтии. Хотя в последующие годы в большинстве бывших советских республик шел рост внешней торговли (табл. 28.4), он был обусловлен не столько восстановлением прошлых межреспубликанских связей, сколько ростом торговли с другими странами. В результате в 1997 г. удельный вес торговли между странами — членами СНГ составил 33% их общей внешней торговли (в 1990 г. на долю межреспубликанских поставок приходилось 73% общего объема торговли СССР).

Резкое падение объемов внешней торговли объясняется как общим сокращением производства (в результате чего уменьшились экспортные возможности и импортные потребности), так и трудностями перехода к новому механизму отношений и изменениями в структуре внешнеторговых связей. Уменьшение торговли готовыми изделиями изменило и существенно сузило саму базу прежнего разделения труда между странами — членами СНГ.

Переориентация внешней торговли постсоветских республик объяснялась также тем, что внутрисоюзное разделение труда в новых условиях стало в немалой степени нерациональным, поскольку оно складывалось на основе других критериев, изменившихся после распада Советского Союза. К тому же все страны, нуждаясь в обратимой валюте, сразу же попытались экспортировать на рынки третьих стран все, что могло быть продано на них (преимущественно сырье и топливо).

К 1998 г. основными внешнеторговыми партнерами 10 из 15 бывших советских республик (кроме Белоруссии, Молдавии, Киргизии, Туркмении и Таджикистана) стали страны за пределами СНГ. На их долю приходилось около 3/4 экспорта и 2/3 импорта стран — членов СНГ.

Весьма расширилась и диверсифицировалась география внешнеэкономических связей постсоветских республик. Для стран Балтии особое значение приобрели отношения со Скандинавией, для Украины — с Западной Европой и Польшей, Закавказья — с Турцией и Европой, Центральной Азии — с Китаем, Японией, Южной Кореей, Ираном и Турцией.

В связи с тем, что структурные сдвиги в промышленности и сельском хозяйстве постсоветских республик пока еще были незначительными с точки зрения создания новых производств, эти страны могли предложить на внешние рынки то, что у них

имелось — в основном топливно-сырьевые товары, полуфабрикаты, некоторую продукцию легкой и пищевой промышленности.

По ряду важных товаров страны — члены СНГ стали заметными экспортерами на мировых рынках: это нефть и нефтепродукты, черные металлы, ряд цветных металлов, прежде всего медь, хром и алюминий, золото, калийные удобрения, химическое сырье. Когда расширится разработка нефтяных ресурсов Каспийского бассейна и будут проложены трубопроводы для транспортировки нефти и газа, этот район, несомненно, превратится в один из центров поставок энергоресурсов мирового масштаба.

Основную часть своих потребностей в машинах и оборудовании страны — члены СНГ и государства Балтии стали удовлетворять за счет закупок в развитых странах. Важное место на рынках потребительских товаров длительного пользования занимают Япония и новые индустриальные страны Азии. Потребности в указанных товарах удовлетворяются почти исключительно за счет импорта из этих стран.

В ряде государств — членов СНГ и странах Балтии возникла серьезная проблема дефицита торговых балансов. Особенно характерно это было для Армении, Грузии, Украины, Киргизии. В странах Балтии рост производства в 1996–1998 гг. сопровождался сильным увеличением дефицита торгового баланса, который достиг 20–30% ВВП. Даже с учетом доходов по статьям услуг (в основном плата России за транзит) дефицит текущих платежных балансов обычно превышал 10% ВВП, что в дальнейшем может оказать существенное дестабилизирующее воздействие на экономику этих стран, хотя в настоящее время дефицит покрывается притоком иностранного капитала.

Для России характерно постоянное большое позитивное сальдо торгового баланса, что представляет собой крайне редкое явление для стран, находящихся в тяжелом экономическом положении. Это является следствием большого топливно-сырьевого экспорта из России. К сожалению, это сальдо используется в основном не для инвестиций в России, а для огромного бегства капитала из страны, истощающего ее экономику.

Функционирование платежного механизма

Важную роль в сокращении внешней торговли сыграло неудовлетворительное функционирование платежного механизма.

Многие страны еще в 1992 г. предлагали создать механизм многостороннего клиринга в рамках СНГ. Однако эта идея не была

реализована прежде всего из-за позиции России, которая, имея положительный баланс торговли почти со всеми странами — членами СНГ, опасалась превратиться в кредитора поневоле, на что были серьезные основания. Правительства этих стран, со своей стороны, были заинтересованы главным образом в получении из России дешевого топлива и кредитов. Многие представители российской власти в то время были в принципе против интеграции, опасаясь негативных экономических последствий для России.

В дальнейшем введение собственных валют и расширение сферы их обратимости уменьшило стимулы к созданию механизма многосторонних валютных расчетов. Однако это отнюдь не решило самой проблемы. Расчеты в рублях затруднялись неопределенностью цен. Расчеты в твердой валюте (преимущественно в долларах) требовали наличия этой валюты в достаточном количестве, чего также не было. Валютные запасы в российских рублях также не имелись в нужных объемах, поскольку почти все страны — члены СНГ имели пассивные торговые и платежные балансы с Россией.

Торговые отношения также осложнялись частыми неплатежами со стороны импортеров, длительными сроками прохождения платежей, нередкими нарушениями контрактов и неотработанностью системы санкций. По рейтингу платежеспособности подавляющее большинство частных предприятий стран — членов СНГ входят в самую низкую, наиболее рискованную категорию. Коммерческие банки этих стран неохотно берут на себя гарантии осуществления платежей. Для этого у них не хватает ни средств, ни налаженной системы сбора информации о платежеспособности своих клиентов.

Постепенно страны — члены СНГ создавали сеть кредитных и расчетных учреждений, обслуживающих внешние операции, обучали кадры специалистов, овладевали необходимой техникой. Примерно к 1995–1996 гг. механизм валютных расчетов уже обеспечивал минимально необходимые потребности.

Внешняя торговля бывших советских республик

Россия остается крупнейшим торговым партнером стран — членов СНГ и государств Балтии. На нее приходилось в 1998 г. от 30 до 80% экспорта и импорта в торговле между бывшими советскими республиками. Россия выступает как главный поставщик энергоносителей и электроэнергии в эти страны, что является важнейшей товарной группой ее экспорта. Она также поставляет

Таблица 28.4. **Внешняя торговля стран — членов СНГ и государств Балтии**

Страны	Экспорт						Импорт					
	1990*		1995		1997		1990*		1995		1997	
	всего, млн долл.	со странами СНГ, % от общей суммы	всего, млн долл.	со странами СНГ, % от общей суммы	всего, млн долл.	со странами СНГ, % от общей суммы	всего, млн долл.	со странами СНГ, % от общей суммы	всего, млн долл.	со странами СНГ, % от общей суммы	всего, млн долл.	со странами СНГ, % от общей суммы
Азербайджан	8936	92	637	45	781	48	8713	84	667	34	794	48
Армения	3618	97	271	63	233	41	6332	86	674	50	892	41
Беларусь	31098	89	4707	62	7301	74	33996	85	5564	66	8689	74
Грузия	5683	91	151	62	240	57	9151	83	392	41	940	57
Казахстан	15770	89	5250	55	6366	45	28060	88	3807	70	4275	45
Кыргызстан	3339	97	409	66	604	53	6418	80	552	68	710	53
Молдова	5389	92	746	63	874	70	9874	85	841	68	1172	70
Россия	227083	64	79869	18	86078	19	178700	54	46710	29	52919	19
Таджикистан	3369	82	749	34	746	37	6032	89	810	59	750	37
Туркменистан	4798	96	1881	49	751	60	4565	89	1364	55	1228	60
Узбекистан	12717	89	2821	39	...	...	21035	89	2748	41	...	...
Украина	73738	82	13128	53	14232	39	87748	82	15484	65	17128	39
Латвия	6820	96	1304	...	1672	...	9944	83	1819	...	2720	...
Литва	7892	91	2705	...	3860	...	13625	89	3649	...	5644	...
Эстония	3489	94	1838	...	2924	...	5849	90	2545	...	4429	...

* Данные за 1990 г. по внутриреспубликанской торговле в рамках СССР подсчитаны в мировых ценах в долларах США.

Источники: Статистический ежегодник СНГ. М., 1998. С. 65; Внешняя торговля в новых независимых государствах. Всемирный банк. Вашингтон, 1995. С. 4–5; UN Monthly Bulletin of Statistics. N.Y., 1998. Nov. P. 102, 104.

запасные части к оборудованию, установленному еще в советском периоде. В свою очередь Россия закупает в значительных количествах продовольствие (Украина, Белоруссия, Прибалтика, Казахстан, Молдавия), хлопок (Узбекистан, Таджикистан), уголь, железную руду, руды некоторых цветных металлов (Казахстан), тракторы, холодильники (Белоруссия).

В период наиболее радикальной перестройки механизма внешнеэкономических отношений (1992–1994 гг.) основная часть торговли с бывшими советскими республиками осуществлялась по двусторонним соглашениям на базе бартера. Эти соглашения состояли из обязательного и индикативного списков взаимных товарных поставок. Выполнялись соглашения плохо, поскольку у правительств оставалось все меньше возможности влиять на результаты торговли, постепенно переходившей в частные руки. К широкому использованию бартера вынуждало отсутствие достаточных финансовых средств у постсоветских республик (как свободно конвертируемой валюты, так и рублей).

Создавая определенные возможности для «расшивки» узких мест, бартерная торговля в то же время ставила достаточно узкие рамки для расширения товарообмена, особенно готовыми изделиями. Вынужденное широкое использование бартера, прежде всего в первой половине 90-х гг., было одной из причин деиндустриализации экспорта бывших советских республик, снижения и без того недостаточно высокого уровня взаимных поставок машинотехнической продукции.

Другими важнейшими причинами, препятствовавшими восстановлению и расширению торговли между Россией и бывшими советскими республиками, были хронические нарушения контрактных обязательств, особенно платежной дисциплины, неопределенность с ценами, стремление к сиюминутной выгоде, административный произвол. Положение заметно улучшилось во второй половине 90-х гг., тем не менее эти проблемы остались в значительной части нерешенными.

В то же время есть серьезные основания полагать, что по мере нормализации условий и окончательного становления рыночного механизма функционирования внешнеэкономической сферы в постсоветских республиках благоприятные исторически обусловленные базисные предпосылки целесообразного разделения труда между ними проявятся в большей мере, и тогда мы вправе ожидать значительного расширения взаимного товарооборота уже на новой, рыночной основе.

Иностранный капитал

Важные изменения произошли в притоке предпринимательского капитала (что особенно важно). Правительства всех бывших советских республик понимали, что без широкого притока иностранного капитала будет крайне трудно осуществить структурную перестройку и модернизацию экономики, преодолеть трудности переходного периода. Поэтому во всех странах были приняты весьма либеральные законы для капиталовложений иностранных фирм с точки зрения уровня налогообложения, правил перевода прибылей, репатриации капитала и т.д. Однако для экспортера капитала, помимо правового режима, не меньшее значение имеют политическая стабильность, успешное экономическое развитие, уровень реальной защищенности инвестиций в стране-импортере и т.д. В этом отношении ситуация в странах — членах СНГ оставляла желать лучшего.

Тем не менее многие иностранные компании проявили интерес к капиталовложениям в этих странах, особенно к тем из них, которые располагают ценными и перспективными природными ресурсами. Стремление занять в этих странах прочные позиции в начальный момент, когда проникновение легче и требует меньших затрат, также играло свою роль. Надежные общие данные о сумме этих капиталовложений в большинстве случаев отсутствуют. Тем не менее на первое место по объему прямых иностранных инвестиций, несомненно, следует поставить Казахстан, где он оценивался на 1997 г. в сумме около 3 млрд долл. Свыше 80% всей промышленности страны в настоящее время находится под контролем иностранцев. Предполагаются крупные дальнейшие иностранные инвестиции в нефтегазовые проекты.

Далее, по ближайшим перспективам выделяется Азербайджан, где иностранные капиталовложения в разработку нефтяных месторождений на Каспии по уже одобренным проектам должны превысить 12 млрд долл. (в 1997 г. — 1,8 млрд долл.). Хорошие перспективы на строительство крупных магистральных газопроводов с иностранным участием имеет Туркмения. Иностранные фирмы участвуют в строительстве предприятий в Узбекистане и Киргизии. Западные компании разворачивают активную деятельность в странах Балтии, особенно в Эстонии, где их капиталовложения превысили 1,2 млрд долл. В Армении активна армянская диаспора. В остальных странах — членах СНГ прямые иностранные капиталовложения менее значительны (табл. 28.5).

Таблица 28.5. **Приток иностранных прямых капиталовложений, млн долл.**

Страны	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Азербайджан	...	...	22	275	601	872
Армения	...	...	8	12	36	43
Беларусь	7	10	15	7	18	163
Грузия	...	...	8	6	103	100
Казахстан	100	150	185	941	1137	1320
Кыргызстан	..	228	519	96	47	83
Молдова	17	14	12	64	45	43
Россия	700	700	640	1976	2452	6241
Таджикистан	...	...	10	15	16	4
Туркменистан	...	...	100	100	108	121
Узбекистан	40	45	50	120	55	85
Украина	200	200	159	267	521	623
Латвия	29	45	215	180	382	418
Литва	10	30	31	73	152	355
Эстония	82	162	215	202	1501	262

Примечание. Данные таблицы не охватывают все произведенные инвестиции, отсюда расхождения с данными из других источников по отдельным странам.

Источник: World Investment Report. UN, N.Y., 1998. P. 364, 365.

Помимо традиционных экспортеров капитала — США, Западной Европы и Японии, в республиках Центральной Азии и Закавказья заметную инвестиционную деятельность начали развертывать южнокорейские, китайские и турецкие компании, в том числе и в обрабатывающих отраслях.

Как уже отмечалось, бывшие советские республики активно выступают получателями займов международных финансовых организаций, а также займов на двусторонней межгосударственной основе. Крупные международные кредиты получили все эти страны, кроме Белоруссии. Наибольшее количество таких займов получили Казахстан, Киргизия, страны Балтии, Украина, Грузия, Армения. Обслуживание государственных долгов уже становится обременительной статьей расходов для ряда стран.

О значении притока иностранного капитала для бывших советских республик говорит тот факт, что в 1996–1997 гг. основная часть капиталовложений в Азербайджане, Армении, Киргизии, Казахстане, Эстонии и Латвии была обеспечена за счет внешнего финансирования.

Неразвитость рынков ценных бумаг, особенно корпоративных, пока существенно ограничивает возможности этих государств мобилизовывать частный капитал на международных финансовых рынках, но одновременно ограждает их от потрясений на этих рынках, что особенно важно в настоящее время в связи с кризисными процессами в сфере международных финансов.

Участие в международных финансовых рынках, в основном через продажу нерезидентам государственных ценных бумаг, началось на Украине, в Казахстане, Киргизии, странах Балтии. Однако пока еще это находится в начальной стадии развития. Большим стимулом для многих иностранных компаний было участие в приватизации в бывших советских республиках, учитывая заниженную цену многих предприятий. Этот процесс замедлился после 1997–1998 гг. Ряд предприятий были скуплены скрытно, через местные фирмы.

Наконец, сделаны первые шаги в организации инвестиционного сотрудничества между бывшими советскими республиками. Это осуществляется, как правило, на основе заключения межгосударственных соглашений, определяющих содержание инвестиционных программ, в реализации которых обычно принимают участие как государственные, так и частные компании. Наибольшую активность здесь, как правило, проявляют крупнейшие компании российского топливно-энергетического комплекса (Газпром, Лукойл). В качестве примера можно привести участие ряда российских компаний в разработке принадлежащих Азербайджану нефтяных месторождений в Каспийском море, Газпрома — в проектах по разведке, разработке месторождений и транспортировке природного газа на востоке Туркменистана. В Узбекистане осваивается производство большегрузных автомобилей с участием ЗИЛа и белорусских предприятий. Немало предприятий с российским участием действуют на Украине и в Белоруссии. Страны Балтии стремятся привлечь российский капитал для реализации ряда проектов, прежде всего по модернизации портов, с тем чтобы гарантировать транзит российских грузов через свои порты.

На Украине, в Казахстане, Молдавии, Белоруссии часть акций некоторых промышленных предприятий была передана российским энергетическим предприятиям, прежде всего Газпрому, в погашение накопленных долгов по поставкам энергоносителей. Почти во всех странах — членах СНГ созданы смешанные предприятия машиностроения с российским участием. В ряде стран начали действовать российские банки.

Выводы

1. *Зарубежные страны — члены СНГ и государства Балтии* заложили фундамент рыночной экономики и сделали существенный шаг на пути вхождения в систему международных экономических отношений. В целом завершился переход от планово-административного регулирования *внешнеэкономических связей к рыночному механизму.*

2. Постсоветские республики установили внешнеторговые связи с большим количеством стран, стали заметными партнерами на ряде мировых товарных рынков, т.е. существенно расширилась география торговых отношений. Эти связи стали больше отражать долгосрочные тенденции в участии бывших советских республик в международном разделении труда.

3. Данные страны начали активно привлекать иностранные капиталовложения по линии не только межгосударственных кредитов и займов международных финансовых учреждений, но и, что особенно важно, прямых инвестиций.

4. В то же время реальные масштабы вовлечения большинства стран — членов СНГ в мирохозяйственные связи пока еще остаются скромными. Если учитывать внутриреспубликанские поставки советского периода, то объем внешней торговли этих стран в настоящее время *еще не достиг уровня до распада СССР. Это определяется сложным* экономическим положением новых государств и большим падением производства, имевшим место в 1992–1995 гг. и еще далеко не восстановленным.

5. К негативным сторонам также следует отнести усугубление аграрно-сырьевого характера экспорта стран — членов СНГ. Те страны, которые не располагали заметными возможностями вывоза топливно-сырьевых товаров (Белоруссия, Армения, Прибалтика), пытались активизировать экспорт промышленных изделий, но результаты пока небольшие.

Термины и понятия

Спецэкспортеры и специмпортеры
Страны Балтии
Реституция
Трастовое управление
Кумулятивный индекс либерализации ЕБРР

Вопросы для самопроверки

1. По каким показателям зарубежные страны — члены СНГ и государства Балтии могут быть причислены к развитым странам и по каким — к развивающимся?

2. Назовите и охарактеризуйте типы (модели) системных реформ и дайте классификацию бывших советских республик по этим критериям.

3. Почему разрывы экономических связей, сложившихся в советском периоде, повлекли за собой столь серьезные последствия для экономики стран — членов СНГ?

4. Можно ли утверждать, что в бывших советских республиках в основном сформировался рыночный механизм регулирования внешнеэкономических связей?

5. Какие отрасли экономики в указанных странах пострадали в наибольшей степени в ходе системных реформ, а какие — в наименьшей?

6. По каким товарам зарубежные страны — члены СНГ стали заметными экспортерами на мировых рынках?

7. Почему в большинстве этих стран имеются черные валютные рынки?

Глава 29. Россия в мировом хозяйстве

Современное положение России в мировой экономике характеризуется противоречивыми тенденциями. С одной стороны, она располагает значительными природными, трудовыми ресурсами, крупным производственным потенциалом, занимает ведущие позиции в производстве и экспорте многих важных товаров (правда, в основном топливно-сырьевой группы), обладает мощным научно-техническим потенциалом, высоким образовательным уровнем населения. С другой стороны, экономический спад 90-х гг. обусловил существенное ослабление позиций России в мировом хозяйстве: доля страны в совокупном ВВП мира снизилась с 3,6% в 1990 г. до 1,7% в 1997 г. (по последним данным Госкомстата России, до 3%), а в мировой промышленной продукции — с 4,6 до 1,8%. Будучи среднеразвитой страной, по ряду параметров она занимает промежуточную позицию в мировой экономике между развитыми и развивающимися странами.

29.1. Основные черты социально-экономической модели

В период с начала 30-х до конца 80-х гг. в СССР господствовала административно-командная система, отечественная модель которой предполагала тотальное господство государства в экономике и директивное планирование всей хозяйственной деятельности. Смягчение негативных черт этой системы в 60–80-е гг. не могло предотвратить нарастания кризисных явлений в советской экономике (прежде всего исчерпания возможностей наращивания производства за счет дополнительного вовлечения природных и трудовых ресурсов).

С целью выхода из охватившего экономику СССР системного кризиса в конце 80-х гг. начался переход к рыночной системе. Этот переход стал определяющим фактором трансформации экономики после распада СССР и начала рыночных преобразований в России с 1992 г.

Системные реформы постсоциалистического периода в России прошли длительный путь. Радикальные реформы 1992–1993 гг. под влиянием нарастания социально-экономической напряженности сменились эволюционным развитием рыночных институтов в последующие годы. Среди преобразований переходного периода главное место занимают изменение роли государства, макроэкономическая стабилизация (преимущественно в сфере финансов), приватизация, формирование рыночной инфраструктуры, интеграция в мировое хозяйство.

Изменение роли государства в экономике

Необходимо отметить резкое сокращение перераспределения ресурсов через государственный бюджет: доля доходов консолидированного бюджета в ВВП сократилась с 43% в 1989 г. до 24,5% в 1997 г., а расходов — с 52 до 32,2% (с учетом внебюджетных фондов, т.е. бюджета расширенного правительства, — соответственно до 34 и 41,5%). Правда, сокращение государственных расходов нередко происходило бессистемно, без проведения реформ, затрагивающих финансовые обязательства государства (военной, социального обеспечения и др.).

Произошла ликвидация плановой системы управления. Разрушена жесткая вертикальная структура управления предприятиями со стороны государства. Она уступила место горизонтальным связям между российскими предприятиями, а также последних — с иностранными фирмами. В результате либерализации цен в России в середине 1998 г. 90% их устанавливались свободно, 5% — государством и 5% — подпадали под государственные ограничения по норме рентабельности (т.е. прибыль от продажи такого товара должна составлять не более определенного процента от себестоимости).

Либерализация внешнеэкономической деятельности разрушила монополию государства в этой сфере, позволила ликвидировать разрыв между внутренними и внешнеторговыми ценами, привела за счет импорта потребительских товаров к устранению дефицита на внутреннем рынке.

Макроэкономическая стабилизация

В 90-х гг. в России были предприняты три попытки финансовой стабилизации (1992 г., 1993–1994 гг. и 1996–1997 гг.). Жесткая финансовая политика, хотя и проводилась очень непоследовательно, привела к постепенному снижению инфляции. Индекс потребительских цен снизился с 2505% в 1992 г. до 11% в 1997 г. Вместе с тем снижение инфляции сопровождалось «отсроченной инфляцией» (давлением на экономику невыплаченных государством заработной платы и пенсий, неоплаченных поставок про-

дукции по государственным заказам, нарастанием внешнего и внутреннего государственного долга и т.д.). В результате острого кризиса государственных финансов и девальвации рубля в августе 1998 г. произошел новый всплеск инфляции (до 84% в целом за 1998 г.). Главная причина неоднократного срыва финансовой стабилизации заключается в том, что антиинфляционное регулирование не может проводиться в отрыве от реального сектора и ценой снижения производства, так как спад его ведет к повышению расходов на единицу продукции, уменьшению сбора налогов и в итоге — к бюджетному дефициту.

Приватизация

Задача перестройки отношений собственности в России решалась в ходе трех этапов приватизации. На первом этапе (1992–1994 гг.) началось создание институциональных основ рыночной экономики на базе массового акционирования и ваучерной приватизации государственных предприятий. Трудовые коллективы на ваучерном этапе получили огромные льготы, что привело к установлению их контроля над 75% приватизированных предприятий.

В 1994–1996 гг. происходил этап денежной приватизации. Отличительной чертой его явилось проведение залоговых аукционов, когда государственные пакеты акций отдельных предприятий не продаются, а передаются в доверительное управление на определенный период банкам, предложившим более крупные кредиты. В случае непогашения государством кредитов банк получал право продать или сохранить в своей собственности залоговые пакеты акций. Такая схема была специфическим методом приватизации, так как банки предпочли не продавать свои пакеты акций.

С 1997 г. — на третьем своем этапе — приватизация проводится уже по индивидуальным проектам, причем упор делается на переход в частную собственность не целых предприятий, а имущественных долей государства в них.

«Малая» приватизация привела к переходу в частную собственность за 1992–1997 гг. 88,6% предприятий торговли и общественного питания. Приватизация в аграрном секторе происходила путем реорганизации колхозов и совхозов в акционерные общества и крестьянские ассоциации, что, в частности, упразднило их формальную подчиненность министерству сельского хозяйства.

Всего за указанный период было приватизировано около 127 тыс. объектов, или 55% существовавших ранее государственных предприятий, в результате чего доля частного и полугосударственного сектора в производстве ВВП составила около 70%, в численности занятых — 60%, в объеме инвестиций — 74%. Одной из особенностей приватизации в России явилось почти полное отсутствие реституции, так как здесь национализация была проведена более 70 лет назад, в отличие от стран ЦВЕ и Балтии, где она проводилась гораздо позже.

Создание рыночной инфраструктуры

В 90-х гг. в России появились все виды рынков: товаров, услуг, труда, капиталов, кредитов, недвижимости. В частности, была ликвидирована государственная монополия на банковское дело, произошел переход к принятой в странах с рыночной экономикой банковской системе. Возник фондовый рынок, на котором обращаются государственные и корпоративные ценные бумаги (этому рынку был нанесен тяжелый удар кризисом государственных финансов в 1998 г.).

Особенности российской модели рыночной экономики

Россия находится на довольно раннем (по сравнению со странами ЦВЕ) этапе перехода к рыночной экономике, и переходный период здесь займет более длительный срок. Важной исторической особенностью России является доминирующее положение государства в экономике. Так как вмешательство государства в экономику в советский период достигло максимально высокого уровня, для перехода к рынку и усиления позиций частной собственности была необходима либерализация (уменьшение регулирующей роли государства). Тем не менее степень государственного контроля над хозяйственными процессами в стране в обозримом будущем будет оставаться довольно высокой.

Государственное вмешательство в экономику при всех неизбежных его недостатках, связанных с бюрократизмом и лоббированием при принятии решений, неэффективностью и расточительностью государственного сектора и т.д., в принципе может играть важную и позитивную роль в развитии производства, направлении инвестиций в реальный сектор, подъеме социальной сферы. В то же время в России не исчерпан потенциал либераль-

ных реформ: необходимо снизить нагрузку на бюджет путем закрытия неконкурентоспособных предприятий, развития негосударственных форм социального обеспечения и т.д. Эти два направления развития и будут определять в обозримом будущем формирование рыночной экономики в России.

29.2. Современные тенденции социально-экономического развития

Экономический рост в России прекратился в 1989 г. С 1990 г. наступил длительный период спада производства (табл. 29.1).

Таблица 29.1. **Основные социально-экономические показатели России в 1990–1997 гг., % к 1990 г.**

Показатели	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
ВВП	95,0	81,2	74,2	64,8	62,2	59,2	59,4
Промышленная продукция	92	75,4	64,8	51,3	49,6	47,6	48,5
Продукция сельского хозяйства	95,5	86,5	82,7	72,8	67,0	62,3	62,4
Капитальные вложения	84,5	50,9	45,0	34,1	30,7	25,2	23,8
Розничный товарооборот	96,8	93,4	95,2	95,3	88,6	85,1	86,3

Источник: *Пискунов Ю.В., Сельцовский В.Л.* Мировая экономика и торговля: Статистический справочник. М., 1998. С. 60.

Рассчитанный в долларах по ППС рубля и ценах 1993 г. ВВП России снизился с 990 млрд долл. в 1990 г. до 580 млрд долл. в 1997 г., а промышленная продукция (добавленная стоимость) — с 315 до 155 млрд долл.

Некоторые исследователи сомневаются в том, что данные официальной статистики отражают истинную глубину кризиса, и полагают, что ВВП и промышленная продукция снизились в меньшей степени, примерно на 30–35%. По последней оценке Госкомстата России, ВВП России в 1996–1998 гг. был близок к 1 трлн долл. Тем не менее очевидно, что в годы реформ российская экономика переживает глубокий кризис.

Изменение отраслевой структуры промышленности

Структурная перестройка промышленности в 90-х гг. происходила под воздействием происходившей интеграции России в мировое хозяйство и сильного ограничения внутреннего спроса вследствие жесткой финансовой политики. В более выгодном положении оказались отрасли, ориентированные на экспорт своей продукции: добыча нефти и газа, металлургия, химическая, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. В то же время снизилась доля отраслей обрабатывающей промышленности (табл. 29.2).

Таблица 29.2. **Структура промышленного производства, % к итогу**

Отрасли	1990 г.	1997 г.
Электроэнергетика	8,0	13,5
Топливная	12,4	17,7
Черная металлургия	8,2	9,8
Цветная металлургия	6,2	6,9
Химическая и нефтехимическая	8,0	7,4
Машиностроение	22,6	17,7
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	6,1	4,5
Стройматериалов	5,8	4,0
Легкая	7,0	2,0
Пищевая	12,0	12,1

Источник: Россия: Энциклопедический справочник. М., 1998. С. 217.

Предприятия отраслей, ориентированных на ограниченный внутренний спрос (машиностроение, легкая и пищевая промышленность), были вынуждены значительно уменьшить объем продукции. Почти полностью исчезло большое число наукоемких производств, оказавшихся неконкурентоспособными в условиях открытости российской экономики. Наихудшее положение сложилось в отраслях, ориентированных на государственный спрос (в частности, в военно-промышленном комплексе, на долю которого еще в начале 90-х гг. приходилось около 60% продукции машиностроения) или на значительную государственную поддержку (угольная промышленность, сельское хозяйство).

Сокращение доли обрабатывающих отраслей и повышение доли добывающей промышленности называется «утяжелением» экономической структуры.

Сложившаяся в 90-е гг. отраслевая структура российской экономики оказывается фактором, способным затормозить или даже блокировать возобновление экономического роста. Главными ограничителями здесь выступают трудности топливно-энергетического комплекса (в связи с исчерпанием легкодоступных ресурсов) и долговременная мировая тенденция сокращения относительного спроса на сырье и топливо, т.е. главных товаров российского экспорта.

Вместе с тем в указанные годы сократилась доля реального сектора (промышленности, сельского хозяйства, строительства и транспорта) в ВВП и увеличилась доля услуг. Если в 1990 г. на реальный сектор приходилось 60,5%, а на услуги 32,6% ВВП, то в 1997 г. — соответственно 39,5 и 52,4%. Это отражает позитивные сдвиги в экономической структуре. Для России важное значение имеет рост объема финансовых услуг, которые ранее отсутствовали или были развиты очень слабо.

В результате отмеченных сдвигов в отраслевой структуре промышленности, нарастания технологического отставания от развитых стран, износа производственного аппарата в 90-х гг. снизилась производительность труда в российской промышленности и выросли различия по этому показателю между Россией и развитыми странами (табл. 29.3).

Таблица 29.3. **Производительность труда в промышленности (среднегодовая выработка добавленной стоимости на одного занятого), долл. (по ППС и в ценах 1993 г.)**

Страны	1990 г.	1997 г.
США	58 500	67 300
Япония	41 100	39 950
Германия	45 100	43 700
Бразилия	16 300	17 350
Южная Корея	20 000	32 500
Россия	13 815	10 250
Китай	5500	8300
Индия	5300	6935

Источник: Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 10. С. 128–129.

29.3. Внешние факторы развития

Современный этап является переломным для России с точки зрения роли внешних факторов в ее экономике. Обширные и разнообразные природные ресурсы, масштабный и слабо насыщенный внутренний рынок, значительный государственный спрос на промышленную продукцию — все эти обстоятельства еще в Российской империи обусловили сравнительно невысокую вовлеченность страны в мирохозяйственные связи. В советский период к этом факторам добавилась длительная экономическая изоляция от мирового рынка. Лишь с переходом в 90-х гг. к рыночной экономике начинается интеграция России в мировое хозяйство.

Показатели открытости экономики

Показателями открытости национальной экономики являются экспортная квота в ВВП и производстве отдельных видов продукции, доля импорта в потреблении, удельный вес иностранных инвестиций в их общем объеме.

Одним из важнейших показателей, характеризующих уровень участия страны в мировой экономике, является экспортная квота — отношение объема экспорта товаров и услуг к объему ВВП. Величина экспортной квоты в России в 1997 г. достигла 16,5%, если оценивать ВВП по паритету покупательной способности в 0,6 млрд долл., и менее 10%, если его оценивать в 1 трлн долл. Для сравнения укажем, что в 1913 г. экспортная квота в Российской империи составляла около 10% ВВП. В Советском Союзе она сократилась к концу 30-х гг. до 2–3% ВВП, а в 50–70-х гг. возросла до 5–7% ВВП и превысила 10% в 1990 г. Значительный рост экспортной квоты в России в 90-х гг. объясняется, во-первых, превращением во внешнеторговые сделки прежних поставок между Россией и другими республиками СССР; во-вторых, значительным ростом экспортных поставок вследствие резкого сжатия внутреннего спроса.

Экспортная квота по ряду важнейших товаров российского вывоза увеличилась с 1992 по 1996 гг. в следующих размерах, %: сырой нефти — с 35,4 до 43,0; нефтепродуктам — с 14,8 до 33,0; природному газу — с 30,2 до 36,5; минеральным удобрениям — с 69,3 до 74,4; целлюлозе — с 40,8 до 83,0. Столь высокий уровень экспортной квоты представляет собой предел возможностей вывоза данной продукции.

Одновременно резко возросло в 90-е гг. значение импорта в потреблении многих товаров производственного и непроизводственного назначения. Это было вызвано либерализацией внешнеэкономической деятельности России и выявившейся неконкурентоспособностью продукции подавляющего большинства отраслей обрабатывающей промышленности. В результате в общих затратах российских предприятий на приобретение машин и оборудования доля импорта превысила 60% в середине 90-х гг. против 15–20% десятилетием ранее. Доля импортных товаров в общем объеме товарных ресурсов розничной торговли достигла в 1997 г. 49,5% (по сравнению с 12–15% в середине 80-х гг.). Удельный вес импортных поставок в указанном году составлял, % к общему объему продаж: по бытовой радиоэлектронной аппаратуре — 87; электротоварам — 65; моющим средствам — 49; парфюмерным и косметическим товарам — 67; обуви — 88; трикотажным изделиям — 81. По продовольствию доля импорта, по официальной оценке, составляла 35–36% розничного товарооборота (против примерно 30% в середине 80-х гг.).

За счет закупок за рубежом в 1997 г. удовлетворялось 34% потребностей розничной торговли в мясе и мясопродуктах, 50 — рыбе, 27 — масле животном, 42 — масле растительном, 18% молоке и молочных продуктах. В 90-х гг. сложилась устойчивая ориентация многих отраслей пищевой промышленности на импортное сырье.

Считается, что для крупных стран доля импорта в потреблении какого-либо товара или товарной группы, особенно по продовольствию, не должна превышать 30%, так что по многим видам продукции этот рубеж безопасности Россия перешла.

Вместе с тем приток импортных товаров ослабил позиции отечественных монополистов на внутреннем рынке, в частности, в середине 90-х гг. способствовал сдерживанию инфляции. Рост импорта произвел настоящую революцию в потребительских стандартах значительной части населения России, позволил (несмотря на сомнительное качество части ввозимых товаров) гораздо лучше удовлетворять запросы российских потребителей.

В то же время мощная конкуренция импортных товаров была важной причиной глубокого спада производства в ряде отраслей российской промышленности — легкой, пищевой, электронной и электротехнической и др.

Финансовый кризис 1998 г., приведший к девальвации рубля, вызвал сокращение импорта и тем самым дал шанс многим предприятиям отечественной промышленности отвоевать значительные сегменты отечественного рынка. Однако, как представляется, фактор одной лишь ценовой конкуренции (значительная разница в цене между отечественными и импортными товарами) может оказаться недостаточным для привлечения потребителей с высокими и средними доходами. Отечественные производители должны взять на вооружение весь используемый их зарубежными соперниками арсенал средств неценовой конкуренции, прежде всего улучшение качества продукции.

Доля России в мировом экспорте товаров в 1996 г. составила 1,7% (доля СССР достигала 4,5% в 1985 г., 3,0% — в 1990 г.).

По размерам внешнеторгового оборота Россия переместилась с 10-го на 15-е место в мире, уступая не только ведущим торговым державам, но и таким малым странам, как Нидерланды, Бельгия, Сингапур (табл. 29.4).

Таблица 29.4. **Внешняя торговля России в 1990–1997 гг. (в сопоставимых ценах), млрд долл.**[1]

Показатели	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Оборот	152,9	94,4	96,6	103,9	118,6	142,4	151,3	155,1	132,2
Экспорт	71,1	50,9	53,6	59,6	68,1	81,6	89,1	87,5	74,8
Импорт	81,8	44,5	43,0	44,3	50,5	60,8	62,2	67,6	57,4
Сальдо	–10,7	6,4	10,6	15,3	17,6	20,8	26,9	19,9	17,4

Источник: *Пискунов Ю.В., Сельцовский В.Л.* Мировая экономика и торговля: Статистический справочник. М., 1998. С. 61; Платежный баланс России за 1998 г.

Рейтинг конкурентоспособности стран мира проводится регулярно, начиная с 1980 г., совместными усилиями Всемирного экономического форума в Женеве и Института развития менеджмента в Лозанне. Россия стала включаться в этот рейтинг с 1995 г. и, как правило, занимала последнее или предпоследнее место среди примерно 50 стран мира.

Конкурентные преимущества и слабости России

К потенциальным конкурентным преимуществам России относятся:

1) крупные природные ресурсы (минеральные, земельные, водные, лесные), имеющие по некоторым видам мировое значение;

[1] С учетом неорганизованной торговли.

2) многочисленные трудовые ресурсы с высоким образовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой;

3) значительные масштабы накопленных основных производственных фондов народного хозяйства;

4) наличие в некоторых отраслях промышленности (главным образом в военно-промышленном комплексе) уникальных передовых технологий, опирающихся на достижения российской науки.

Однако реализации этих преимуществ препятствует целый ряд конкурентных слабостей российской экономики:

- преобладание в большинстве отраслей народного хозяйства отсталых, неконкурентоспособных по современным стандартам технологий, концентрация основной массы передовых технологий в ВПК;
- чрезвычайно высокая ресурсоемкость и затратность производства;
- огромный износ основных фондов;
- весьма ограниченные возможности внутреннего накопления, что влечет за собой сильную зависимость модернизации экономики от притока иностранного капитала;
- значительная политическая, экономическая и социальная нестабильность;
- засилье бюрократии и криминализация экономики;
- резкая неравномерность в экономическом и социальном развитии регионов России.

В 90-х гг. сравнительные преимущества российской экономики либо использовались в недостаточной степени, либо вообще не использовались. В условиях системного кризиса многие конкурентные преимущества России были ослаблены: отмечен крайне низкий прирост или сокращение разведанных геологических запасов; ускорилось физическое старение основных фондов промышленности, сельского хозяйства, транспорта, ведущее к их массовому выбытию; отток специалистов из науки и производства в банковскую, торговую сферы и за рубеж; утрата позиций на ряде освоенных ранее рынков (страны Центральной и Восточной Европы, развивающиеся государства).

Конкурентоспособность отдельных отраслей экономики России

Переход России к открытой экономике в начале 90-х гг. привел к разделению народного хозяйства страны на три группы отраслей в зависимости от их конкурентоспособности на внешнем (а также на внутреннем) рынке.

Первая группа — по мировым стандартам конкурентоспособные ресурсные отрасли (нефтяная, газовая, лесная, алмазная промышленность, отчасти энергетика, черная и цветная металлургия). В этих отраслях работают 4% всех занятых в экономике и 17% — в промышленности. Но в них создается около половины добавленной стоимости в индустрии и примерно 15% ВВП, если считать во внутренних ценах (в мировых ценах — существенно больше). Ресурсные отрасли обеспечивали в середине 90-х гг. (до падения мировых цен на сырье и топливо) свыше 75% всего российского экспорта.

Эти отрасли могут развиваться на основе самофинансирования с использованием иностранных инвестиций и выходом на внешние рынки.

Вторая группа — отрасли обрабатывающей промышленности, имеющие большой научно-технический потенциал, способные производить продукцию, конкурентоспособную не только на внутреннем, но и (при определенных условиях) на внешнем рынке. К ним относятся авиакосмическая, атомная промышленности, отчасти энергетическое машиностроение, тяжелое станкостроение, биотехнологии, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. На долю этих отраслей в 1996 г. приходилось около 20% промышленной продукции, но всего 12% экспорта России.

Данная группа отраслей нуждается в протекционистской политике государства для поддержания конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Третья группа — это отрасли, которые вряд ли могут быть конкурентоспособными на внешнем рынке, но в состоянии удовлетворить значительную часть спроса на внутреннем рынке. К таким отраслям относятся автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность, производство строительных материалов. Все эти отрасли, вместе взятые, дают около 18% промышленной продукции, но почти не поставляют свою продукцию на экспорт.

В рассматриваемую группу неконкурентоспособных отраслей входит также сельское хозяйство (на его долю приходится около 15% занятых в народном хозяйстве, но только 7% ВВП).

В совокупности отрасли этой группы, на которые приходится 1/4 всего занятого населения, производили в середине 90-х гг. не более 13% ВВП.

Переход России к открытой экономике и широкое проникновение (вплоть до финансового кризиса 1998 гг.) на внутренний

рынок страны импортных товаров привели к резкому падению производства в неконкурентоспособных отраслях. Если в 1989–1996 гг. промышленность в целом сократила объем выпускаемой продукции на 58,5%, то производство строительных материалов сократилось на 72,5%, а продукции легкой промышленности — на 87%. По отношению к данной группе отраслей, вероятно, следует, во-первых, активно использовать защитительные импортные тарифы и другие законные протекционистские меры (сохраняя в то же время разумную конкуренцию) и, во-вторых, всемерно поощрять внутренний спрос на их продукцию (через систему государственных закупок, лизинга и т.д.).

Проблемы международной специализации экономики России

До начала XVIII в. основой международной специализации России, а следовательно, главным предметом экспорта были меха. Россия вывозила также продукты переработки леса (поташ, смолу), морского промысла (рыбу, икру), хлеб и другие сельскохозяйственные продукты (пеньку, лен, свиную щетину). Ввозилась в нашу страну в основном промышленная и ремесленная продукция: оружие, ткани и одежда, предметы роскоши.

После реформ Петра I в российском экспорте почти столетие преобладали промышленные товары: железо, парусное и льняное полотно. Резко сократились закупки оружия и начался ввоз оборудования для горного, текстильного и других производств, возросла доля одежды, тканей, вин.

С конца XVIII в. почти на полтора столетия основой международной специализации России становятся зерно и другие сельскохозяйственные продукты, что было вызвано растущим спросом на продовольствие в Западной Европе. Так, в начале XX в. Россия являлась крупнейшим в мире экспортером зерновых культур. В 1903–1913 гг. доля нашей страны в мировом экспорте пшеницы, ржи и овса составляла около 25%, ячменя — около 70%, кукурузы — 10%, яиц — 70%. В больших количествах вывозились лен и продукты его переработки, сливочное масло и сахар. Вывоз сельскохозяйственных продуктов осуществлялся, несмотря на довольно низкий уровень их потребления большей частью населения России.

В то время Россия являлась основным поставщиком леса на мировой рынок (32% мирового экспорта). С конца XX в. начался вывоз из России хлопчатобумажных и шерстяных тканей. В российском импорте преобладали машины и оборудование, каменный уголь, хлопок-сырец, потребительские товары.

После революции и гражданской войны внешняя торговля России, резко сократившись в объеме, в основном сохранила прежнюю структуру, а главным экспортным товаром оставался хлеб. В 30-е гг. в связи с индустриализацией возрос удельный вес импорта машин и оборудования.

После Великой Отечественной войны в экспорте постепенно стала расти доля машин и оборудования за счет поставок в социалистические и развивающиеся страны. Экспорт зерна постепенно сокращается в связи с ростом внутренних потребностей и исчезает на рубеже 50–60-х гг.

В 60–70-х гг. по мере освоения месторождений нефти и газа резко возрастает экспорт этих энергоносителей, складывается преимущественно топливно-сырьевая международная специализация России. В то же время наша страна становится одним из крупнейших импортеров зерна и других продуктов питания, а затем и многих промышленных потребительских товаров.

Современная модель международной специализации экономики России

Топливно-сырьевая модель международной специализации России сформировалась почти стихийно еще в 70–80-е гг., а в 90-е гг. приобрела ярко выраженный характер. Такая модель позволила России в период кризиса плановой системы и при переходе к рыночной экономике поддерживать относительно высокие (с учетом падения отечественного производства) стандарты потребления. При более эффективном хозяйствовании доходы от экспорта топлива и сырья могли бы стать солидной основой структурной перестройки экономики и модернизации производственного аппарата. В принципе топливно-сырьевая специализация приносит немалые выгоды только в том случае, если природные ресурсы огромны, а пользующееся их благами население относительно невелико. Если такая модель хороша для Канады (30 млн населения), Австралии (18 млн), Саудовской Аравии (19 млн), то она не может обеспечить столь же значительных выгод для России с ее гораздо более многочисленным (146,5 млн) населением.

Вместе с тем топливно-сырьевая модель международной специализации имеет и ряд существенных недостатков. Главным из них является зависимость стран — производителей сырья (в том числе и России) от внешних рынков, складывающейся там конъюнктуры. Неблагоприятной для России как экспортера топлива

и сырья тенденцией является длительное, устойчивое превышение предложения над спросом по основным товарным позициям (нефть, черные и цветные металлы), что при всех колебаниях конъюнктуры ведет к снижению мировых цен на эти товары.

Россия постепенно теряет свои конкурентные преимущества в топливно-сырьевых отраслях в связи с неуклонным повышением затрат на разведку, добычу и обогащение первичного сырья. В нашей стране добыча и доставка топлива и сырья продолжают дорожать как по причине ухудшения условий добычи при продвижении ее в труднодоступные регионы с тяжелыми климатическими условиями, так и в связи с предельным износом промышленного оборудования и трубопроводов, требующих замены. Эта тенденция отчетливо проявилась уже в 80-е гг., когда затраты на добычу топлива увеличились более чем в 2,5 раза.

При этом приток иностранных инвестиций в российскую экономику в целом и топливно-энергетический комплекс в частности оказался в 90-е гг. недостаточным не только для модернизации, но и для поддержания в должном состоянии производственных мощностей ТЭК.

В 80–90-е гг. стало очевидным, что при преимущественном финансировании топливно-сырьевых отраслей недостаточный объем инвестиций приходится на долю обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, что затрудняет их развитие. Пагубность всемерного расширения топливно-сырьевого экспорта особенно четко проявилась в последние годы советского периода. Наша страна была на первых местах в мире по производству, потреблению и экспорту многих видов минерально-сырьевых ресурсов, но это не могло предотвратить кризис советской экономики.

Экспорт природных ресурсов лишь в незначительной степени использовался как средство модернизации российской экономики, особенно отраслей промышленности, выпускающих потребительские товары.

Наиболее перспективным представляется использовать природно-ресурсный потенциал как начальный импульс отраслей, опирающихся на научно-технический потенциал страны. Причем такое использование природных ресурсов может продолжаться довольно длительное время, учитывая остающиеся значительные объемы топливно-сырьевых ресурсов. Поэтому важно соединить разработку и экспорт наиболее рентабельных видов сырья и топлива с появлением и развитием точек роста в тех отраслях экономики, которые будут способствовать ее структурной перестройке.

Товарная структура экспорта России

Структура экспорта России имеет топливно-сырьевую направленность, причем эта ориентация заметно усилилась в 90-е гг. (табл. 29.5).

Таблица 29.5. **Товарная структура экспорта России вне СНГ, % к итогу**

Статьи экспорта	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Машины, оборудование, транспортные средства	17,5	10,2	8,9	6,5	6,0	8,1	7,8	7,6
Минеральные продукты	45,5	51,7	52,1	46,7	43,1	40,2	46,9	48,3
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	12,9	14,3	16,4	23,2	31,1	29,8	26,4	26,2
Продукция химической промышленности	4,6	6,6	6,1	6,0	7,8	9,6	8,1	7,8
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4,4	4,7	3,7	4,2	4,1	5,9	4,3	4,6
Текстиль и текстильные изделия	1,0	0,9	0,6	0,4	1,7	1,3	0,9	0,8
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,2	0,3	0,2	0,2	0,7	0,4	0,5	0,5
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2,1	2,6	3,9	3,8	4,3	3,5	3,7	2,8
Прочие	11,8	8,7	8,1	9,0	1,2	1,2	1,4	1,4

Источник: *Пискунов Ю.В., Сельцовский В.Л.* Мировая экономика и торговля: Статистический справочник. М., 1998. С 68.

В ближайшей перспективе в структуре экспорта России, видимо, не произойдет существенных изменений. По-прежнему основу международной специализации российской экономики составят нефть, газ, черные и цветные металлы, в определенной мере — вооружения и военная техника. Расширение экспорта машин и оборудования гражданского назначения и в обозримом будущем будет сдерживаться низким уровнем конкурентоспособности российской продукции на мировом рынке данной группы товаров.

Товарная структура импорта России

В структуре российского импорта ведущую роль традиционно занимали машины и оборудование, доля которых в 90-х гг. в связи с инвестиционным кризисом снизилась. В последние годы произошла переориентация импорта на потребительские товары (табл. 29.6).

Таблица 29.6. **Товарная структура импорта России вне СНГ, % к итогу**

Статьи импорта	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Машины, оборудование, транспортные средства	44,3	35,5	37,7	33,8	37,6	38,7	37,0	37,9
Минеральные продукты	2,9	2,8	2,7	4,0	2,9	2,7	3,8	2,8
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	5,4	6,2	3,3	3,5	4,0	5,0	6,1	4,7
Продукция химической промышленности	10,9	12,4	9,3	6,2	11,0	11,4	15,6	15,9
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,1	1,2	1,3	0,5	1,7	3,0	4,3	4,4
Текстиль и текстильные изделия	9,3	9,9	12,2	13,9	7,6	4,7	4,3	3,2
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	1,0	1,1	1,9	2,6	0,6	0,4	0,5	0,3
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	20,3	27,9	26,0	22,2	30,4	29,4	24,5	27,1
Прочие	4,8	3,0	5,6	13,3	4,2	4,7	3,9	3,7

Источник: *Пискунов Ю.В., Сельцовский В.Л.* Мировая экономика и торговля: Статистический справочник. М., 1998. С 69.

Товарная структура импорта России в ближайшей перспективе существенно не изменится: основное место будут занимать промышленные и сельскохозяйственные товары народного потребления, а также сырье для их производства. По мере выхода из экономического кризиса можно ожидать увеличения доли машин и оборудования.

Роль иностранных инвестиций

Современная Россия сравнительно поздно встала на путь привлечения зарубежных инвестиций в свою экономику. Лишь в 1991 г. был принят рамочный закон об иностранных инвестициях. Привлечение иностранного капитала затруднялось весьма неблагоприятным инвестиционным климатом России (политическая нестабильность, длительный экономический спад, криминализация хозяйственной жизни и т.д.). Вследствие этого приток иностранных инвестиций был невелик, и к началу 1998 г. накопленная сумма зарубежных капиталов в российской экономике достигла 23 млрд долл., в том числе 11 млрд долл. — прямых инвестиций и 12 млрд долл. — портфельных.

Финансовый кризис 1998 г., с одной стороны, привел к выводу из России преобладающей части портфельных инвестиций (вложения в государственные ценные бумаги), а с другой — повысил заинтересованность зарубежных фирм в прямых инвестициях с целью налаживания в нашей стране производства тех товаров, которые еще недавно ввозились в нее.

Внешняя задолженность России

Внешняя задолженность современной России является одной из самых сложных проблем, которая резко обострилась после девальвации рубля в 1998 г. Внешний долг России на 1 января 1999 г. характеризовался следующими данными, млрд долл.:

Долги бывшего СССР	79,9	Долги России	70,7
В том числе:		В том числе:	
Парижскому клубу	40,2	еврооблигации	16,0
Лондонскому клубу	26,1	задолженность международным финансовым организациям	25,4
облигации внутреннего валютного займа («вэбовки»)	9,6		
прочие советские долги	4	прочие долги	29,3
Совокупная задолженность			150,6

Источник: Экономика и жизнь. 1999. № 5. С. 6.

К началу 1999 г. государственный внешний долг России с учетом доли иностранных инвесторов во внутренних государственных займах достиг 151 млрд долл., а общая задолженность с учетом долгов частных российских банков и компаний, региональных и муниципальных властей оценивалась в 213,8 млрд долл.

С 1992 г. Россия не могла полностью производить платежи в счет обслуживания своего внешнего долга (фактические платежи в 1995–1997 гг. составляли около 7 млрд долл. в год). В период 1999–2010 гг. ежегодные платежи России по обслуживанию внешнего долга должны составить 15–20 млрд долл. Эта сумма превышает возможности российской экономики (без нанесения неоправданного ущерба для инвестиций и потребления населения), поэтому жизненно важной для России является реструктуризация внешнего долга.

Проблема открытой экономики и автаркии в России

Крупные и разнообразные природные и людские ресурсы России (в прошлом — Российской империи, Советского Союза), а также созданный в последние десятилетия народнохозяйственный комплекс обусловливали в экономической политике нашей страны устойчивую тенденцию к автаркии (экономической самообеспеченности). В то же время задачи модернизации экономики и других областей общественной жизни, догоняющий характер развития российского хозяйства вызывали противоположную тенденцию к открытости экономики (которая предполагает отмену или ослабление ограничений международного обмена товарами, услугами, капиталами, технологиями). Последняя тенденция усиливалась в периоды технологических прорывов (например, в конце XIX в., отчасти в начальный период индустриализации в СССР — в 30-е гг.).

В современных условиях стремление обеспечить отечественное производство всем необходимым любой ценой в отрыве от мирового рынка ведет к истощению экономики, застойной бедности населения, ускоренному исчерпанию природных ресурсов. Предпринятая в 50–80-х гг. попытка создания сначала в рамках СССР, а затем и в пределах Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) автаркической экономики во многом обусловила научно-техническое отставание нашей страны в гражданских отраслях промышленности, игнорирование мировой тенденции к ресурсосбережению и т.д.

Вместе с тем открытие российской экономики в период системного кризиса 90-х гг. выявило неконкурентоспособность большинства отраслей промышленности и сельского хозяйства, что усугубило спад производства в народном хозяйстве страны. Чрезмерная зависимость от экспорта сырья и импорта продовольствия

резко усилила разрушительное воздействие мирового финансового кризиса конца 90-х гг.

В свете имеющегося опыта экономическая политика России должна избежать двух крайностей — возврата к автаркии и излишней открытости экономики, что предполагает продолжение интеграции в мировое хозяйство, но при разумной умеренно протекционистской защите отечественных производителей.

Выводы

1. Россия занимает важное место в мировом хозяйстве по запасам природных ресурсов, особенно минерального сырья и топлива, земельных, водных и лесных ресурсов. Однако эффективное их использование затрудняется из-за исчерпания легкодоступных месторождений, огромных расстояний между районами добычи сырья и его потребления, сурового климата и т.д.

2. Россия по уровню экономического развития находится на одном из последних мест среди индустриальных стран, особенно по среднедушевому объему ВВП. В то же время Россия соответствует критериям промышленно развитой страны по таким показателям, как уровень урбанизации и грамотности населения, отраслевая структура ВВП и занятости.

3. Показателями участия России в мировой экономике являются экспортная квота (отношение объема экспорта товаров и услуг к производству) в ВВП и производстве отдельных видов продукции; доля импорта в потреблении инвестиционных и потребительских товаров; удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в российскую экономику.

Значительный рост экспортной квоты в ВВП и продукции ряда отраслей промышленности России в 90-х гг. был обусловлен, с одной стороны, превращением прежних поставок между республиками бывшего СССР во внешнеторговые сделки, а с другой — увеличением экспортных поставок вследствие сокращения внутреннего спроса, облегчения выхода на внешний рынок.

Рост доли импорта в потреблении многих видов продукции, особенно товаров потребительского назначения, вызван либерализацией в 90-х гг. внешнеэкономической деятельности, сокращением инвестиций и неконкурентоспособностью продукции многих отраслей российской промышленности.

4. Переход России к открытой экономике в начале 90-х гг. привел к разделению народного хозяйства в зависимости от конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках на три группы отраслей:

первая — ресурсные отрасли, конкурентоспособные на внешнем рынке;

вторая — отрасли обрабатывающей промышленности, конкурентоспособные на внутреннем и отчасти на внешнем рынке;

третья — отрасли, неспособные проникнуть на внешний рынок, но необходимые для снабжения внутреннего рынка (при условии протекционистской защиты).

5. Топливно-сырьевая модель международной специализации российской экономики сформировалась еще в 70–80-е гг., а в 90-е гг. приобрела ярко выраженный характер. Природные богатства страны используются главным образом для «латания дыр» неэффективной экономики. Бесперспективность ее сырьевой специализации в настоящее время очевидна. Выход заключается в использовании доходов от экспорта природных ресурсов для развития передовых отраслей, использующих научно-технический потенциал России.

6. В экономической политике России на протяжении длительного времени чередуются тенденции к автаркии (экономической самообеспеченности) и к интеграции в мировое хозяйство. Опыт последних лет показал негативные стороны и крайней замкнутости, и чрезмерной открытости экономики в конкретных условиях России и необходимость проведения сбалансированной политики, сочетающей защиту отечественного производства с использованием преимуществ международного разделения труда.

Термины и понятия

Макроэкономическая (финансовая) стабилизация
«Утяжеление» экономической структуры
Модель международной специализации
«Отсроченная» инфляция

Вопросы для самопроверки

1. По каким показателям Россия относится к развитым странам?
2. Какие отрасли промышленности выиграли, а какие проиграли в результате интеграции России в мировую экономику в 90-х гг.?
3. Чем можно объяснить неоднократный срыв финансовой стабилизации в России в 90-х гг.?
4. В чем особенности российской модели рыночной экономки и чем она отличается от модели, складывающейся в ЦВЕ?
5. Чем обусловлен значительный рост экспортной квоты в ВВП России в 90-х гг.?
6. Какими конкурентными преимуществами обладает Россия?

ГЛОССАРИЙ

Автаркия — экономическая самостоятельность одной или нескольких стран

Агропромышленный комплекс (АПК) — сложившаяся единая система сельскохозяйственных и промышленных отраслей и предприятий, которые связаны стабильными, долговременными производственными и коммерческими связями, охватывающими производство средств производства для сельского хозяйства, земледелие и животноводство, хранение, транспортировку, переработку и сбыт готовой продукции

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — межправительственный форум, созданный в 1989 г. и объединяющий 21 государство Азиатско-Тихоокеанского региона. В рамках рабочих органов форума вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов

Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК) — группировка, объединяющая все страны субрегиона: Индию, Пакистан, Бангладеш, Непал, Шри-Ланку, Бутан, Мальдивы

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) — субрегиональная торгово-экономическая группировка, созданная в 1967 г. и включающая в настоящее время девять стран Юго-Восточной Азии. Цели создания — содействие социальному и экономическому развитию стран-членов, сотрудничество в промышленности и сельском хозяйстве, проведение научно-исследовательских работ

Базельский комитет — организация, сформированная в 1974 г. главами центральных банков развитых стран. В его рамках обсуждаются проблемы регулирования международной банковской деятельности. В 1975 г. комитетом были выработаны, а в 1983 г. обновлены так называемые Базельские соглашения, или Базельский конкордат. В нем распределяются обязанности по контролю за транснациональными банками со стороны стран их происхождения, со стороны принимающих стран, а также определяется порядок обмена информацией между ними. В последующем Базельский комитет стал вырабатывать международные рекомендации по нормативам банковской деятельности

Банк международных расчетов (БМР) — первый межгосударственный банк, организованный как международный банк для координации действий национальных банков. Объединяет центральные банки, главным образом европейских государств. Производит расчеты между странами — членами ЕС, а также совершает операции по поручению ОЭСР и участвующих в ней стран

«Большая» приватизация — переход в ходе системных реформ крупных и средних предприятий из государственной собственности в частную на платной или бесплатной основе

Валютные интервенции — продажа центральным банком страны иностранной валюты из государственных золотовалютных резервов или покупка им иностранной валюты на валютном рынке. Эти интервенции проводятся для воздействия на экономическую ситуацию в стране, но прежде всего для регулирования обменного курса валют

Ваучерная (купонная) приватизация — переход в ходе системных реформ государственной собственности в частную на основе долей (ваучеров, купонов, сертификатов), распространяемых либо среди всего населения, либо среди желающих граждан (за небольшую плату)

Вашингтонский и поствашингтонский консенсус — экономические программы МФВ и МБРР для стран — получателей их кредитов. Вашингтонский консенсус (по месту расположения Международного валютного фонда и Всемирного банка) в качестве главных составляющих нормальной экономической политики этих стран включает либерализацию цен и рынков, макроэкономическую стабилизацию (прежде всего менее 40% в год инфляцию), ограничение государственных расходов (особенно государственного кредитования экономики и субсидирования экспорта), приватизацию, открытость экономики (прежде всего введение конвертируемости валюты и снижение торговых барьеров на импорт товаров и экспорт сырья), снижение любыми жесткими способами дефицита государственного бюджета и дефицитов торгового и платежного балансов. Набор требований Вашингтонского консенсуса постепенно меняется, превращая его в поствашингтонский консенсус, в котором к прежним составляющим добавляются такие, как повышение эффективности национальных финансовых рынков, активная поддержка конкуренции в стране и борьба с монополиями (что считается даже более важным делом, чем приватизация), достижение «прозрачности» компаний, борьба с инфляцией в разумных пределах, содействие экономическому росту и повышение эффективности государственных институтов

Вестернизация — копирование западной культуры другими странами

Военная (оборонная) промышленность — отрасли, занятые преимущественно выпуском вооружений и боеприпасов. Классификация оборонных отраслей основывается на характере производимой продукции (авиаракетная, бронетанковая, артиллерийская, военное кораблестроение, боеприпасная и т.п.). К ней относят также отрасли, специализирующиеся на создании продукции двойного назначения (транспортных средств, компьютеров, средств связи)

Военно-промышленный комплекс — совокупность производственных предприятий, исследовательских организаций, средств связи, транспортных коммуникаций, органов управления, обеспечивающих выпуск вооружений и военной техники. Этот комплекс не имеет четкой организационной структуры; отличительной чертой служит функциональное назначение продукции, производимой для военных нужд

Военный бюджет — расходная часть государственного бюджета, предназначенная для удовлетворения военных потребностей. В широком смысле слова военные расходы включают как прямые, так и косвенные расходы, связанные с войнами и обеспечением военных потребностей. К косвенным принято относить пенсии ветеранам войны, расчеты по военному долгу, оплату репараций

Возникающие (нарождающиеся) рынки — рынки капитала развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Крупнейшими из нарождающихся рынков капитала, если судить только по рыночной капитализации акций, являются: в Европе — рынки Польши, Чехии, Венгрии и России; в Азии — Индии, Индонезии, Южной Кореи, Малайзии, Таиланда, Тайваня, Филиппин и особенно Китая с Гонконгом; в Африке — Южно-Африканской Республики; в Латинской Америке — Аргентины, Бразилии, Венесуэлы, Мексики, Чили

Волостные и поселковые предприятия — предприятия промышленности и сферы услуг в Китае, создаваемые непосредственно в сельской местности. Их главной функцией является обеспечение занятости избыточной рабочей силы в деревне

Внешнеторговая квота — отношение суммы экспорта и импорта страны к ее ВВП

Внешнеэкономическая политика — целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими этой политики являются внешнеторговая политика (включая экспортную и импортную политику), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютная политика

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) — специализированное учреждение системы ООН, занимающееся защитой прав на изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, модели и т.д.

Всемирная торговая организация (ВТО) — многосторонняя торгово-экономическая организация, правовой основой которой являются ГАТТ в редакции 1994 г., Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Сюда же входят несколько десятков соглашений, договоренностей, решений, протоколов и деклараций, имеющих одинаковую силу для стран-членов

Вторичный сектор экономики — промышленность и строительство

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), предшественник ВТО — это многостороннее соглашение, содержащее принципы, правовые нормы и правила, которыми руководствуются во взаимных торговых отношениях участвующие в нем страны

Генеральные грузы — штучные грузы, главным образом готовая промышленная продукция

Головная компания — компания, контролирующая деятельность входящих в транснациональную корпорацию предприятий как в своей стране, так и за границей путем владения долей участия в их капитале

«Горячие деньги» — финансовые активы, которые пребывают на денежном рынке с одной только целью — получение максимальной прибыли, в том числе за счет целенаправленных спекулятивных операций на денежном рынке

Государственная помощь развитию — трансферт (передача) в развивающиеся страны на льготных условиях или безвозмездно финансовых и иных ресурсов в рамках межгосударственных программ

Глобализация — процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала

Глобалистика — специфическое самостоятельное направление международных, прежде всего экономических, исследований, появившееся в конце 60-х гг. и занимающееся изучением глобальных проблем

Глобальные проблемы — общемировые, общечеловеческие проблемы развития. К категории глобальных относят круг проблем, тесно переплетенных между собой, носящих угрожающий для человечества характер, вплоть до уничтожения цивилизации, и требующих для своего срочного решения совместных действий всего мирового сообщества

Грант-элемент — показатель, используемый для определения уровня льготности различных заимствований и показывающий, какую часть платежей в счет погашения долга недополучит кредитор в результате предоставления займа (кредита, ссуды) на условиях, более льготных, чем коммерческие

Двухсекторный тип системных реформ — путь трансформации социально-экономической системы, при котором длительное время сосуществуют механизм плановой экономики и развивающийся рыночный механизм при сохранении прежней политической системы

Демографический взрыв — резкое ускорение роста численности населения вследствие установления промежуточного типа воспроизводства населения. Как правило, в этот период снижение смертности значительно опережает снижение рождаемости, что приводит к ускоренному увеличению численности населения

Демографический кризис — процесс резкого ухудшения воспроизводства населения, что, в частности, выражается в резком снижении темпов

роста численности населения и в ряде случаев его естественной убыли, а также в демографическом старении населения

Демографический переход — концепция, применяемая в современной демографии для объяснения смены типов воспроизводства населения. Суть демографического перехода заключается в движении от традиционного типа воспроизводства населения (высокая рождаемость и высокая смертность) через ряд переходных этапов к современному типу, основанному на низкой рождаемости и низкой смертности

Демографическое старение населения — увеличение доли пожилых и старых людей в общей численности населения. В соответствии с наиболее распространенной шкалой население считается старым, если доля лиц в возрасте 60 лет и старше составляет 12% и выше

Дефолт — отказ стран-должников от обязательств по обслуживанию внешнего долга

Дзайбацу — довоенные концерны во главе с семейными холдингами. Были распущены оккупационной администрацией в 1947–1951 гг. Эта форма объединения предприятий в настоящее время существует в Южной Корее и известна под названием «чеболь»

Длинные волны конъюнктуры — длительные (продолжительностью 50 лет и более) колебания среднего уровня цен, а также средних темпов экономического роста

Догоняющее развитие — экономическая стратегия, преследующая цель преодолеть разрыв в уровнях социально-экономического развития между лидирующими и отстающими странами

Долговая петля — ситуация, когда новые внешние заимствования используются большей частью на погашение ранее полученных займов, кредитов и ссуд

Достоверные запасы полезных ископаемых — извлекаемые при современном уровне развития техники запасы, определенные территориально и оцененные по количественным и качественным параметрам

Демонстрационный эффект — воздействие образа жизни за рубежом, в основном типа потребления, на поведение и мотивации людей

Депозитарные расписки — выпускаемые для нерезидентов свидетельства о владении акциями той или иной компании в другой стране с целью, чтобы сами акции не пересекали границ и не подпадали под связанные с этим ограничения

Деривативы — финансовые инструменты, в основе которых лежат другие, более простые финансовые инструменты — акции, облигации, валюта. Основными видами деривативов являются опционы (дающие его обладателю право продать или купить определенные акции), свопы (соглашения об обмене денежными платежами в течение определенного времени), фьючерсы (контракты на будущую поставку, в том числе валюты, по зафиксированной цене). Рынок деривативов тесно связан с валютным

рынком прежде всего из-за того, что на нем часто происходит обмен одной валюты на другую или ценных бумаг в одной валюте на такие же бумаги в другой валюте

Евро — вводимая в период 1999–2002 гг. единая валюта ЕС, выполняющая все функции денег подобно национальным валютам

Евроакции — акции, которые размещаются транснациональными корпорациями одновременно в нескольких странах

Евровекселя — краткосрочные облигации в евродолларах (см. *Евродоллары*)

Евродоллары — финансовые ресурсы, которые поступили из одних стран в банки других стран и обслуживают исключительно международные экономические отношения и поэтому потеряли свою национальную принадлежность. В основном это средства в долларах и европейских валютах, находящиеся преимущественно на депозитах в основном в Европе. Поэтому их называют евровалютами, или по названию главной валюты таких финансовых активов — евродолларами, хотя значительная масса космополитизированных (т.е. потерявших национальную принадлежность) валютных ресурсов обращается в финансовых центрах не только Европы, но и других регионов мира

Еврооблигации (евробонды) — долговые ценные бумаги, выпускаемые международными банковскими консорциумами (объединениями банков) по просьбе зарубежных заемщиков (эмитентов)

Еврокредиты — преимущественно это синдицированные еврокредиты, т.е. кредиты, которые заемщик берет в евродолларах у создаваемого под этот кредит синдиката банков

Европейские соглашения — соглашения между ЕС и рядом бывших социалистических стран Европы, предусматривающие тесную ассоциацию между Союзом и этими странами с перспективой вступления последних в ЕС

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — международная валютно-кредитная организация, созданная специально для оказания помощи странам Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР на этапе рыночных преобразований

Европейский союз (ЕС) — наиболее развитая интеграционная группировка в мире; по своей сути является экономическим, валютным и политическим союзом 15 государств-членов

Европейское экономическое пространство — зона свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, включающая страны ЕС и ЕАСТ (функционирует с 1994 г.)

Зарубежный филиал ТНК — предприятие, в котором головная компания — резидент другой страны — владеет долей участия (обычно более 10% акций или их эквивалента), позволяющей контролировать его деятельность

«Зеленая революция» — преобразование сельского хозяйства развивающихся стран на основе современной агротехники путем выведения новых высокоурожайных сортов культур, расширения орошаемых земель и широкого применения минеральных удобрений

Земельные и почвенные ресурсы — земная поверхность, пригодная для проживания человека, строительства и любых других видов хозяйственной деятельности. Земельные ресурсы характеризуются величиной территории и ее качеством — рельефом, почвенным покровом

Зона свободной торговли — форма международной экономической интеграции, в соответствии с которой отменяются торговые ограничения между странами — участницами интеграционного объединения и прежде всего снижаются или отменяются таможенные пошлины

Импортозамещающая модель развития — модель хозяйственной деятельности, суть которой заключается в протекционизме по отношению к большинству отраслей национальной экономики, часто подкрепленном государственной монополией внешней торговли и неконвертируемостью национальной валюты

Импортозамещающая индустриализация — курс на защиту внутреннего рынка высокими тарифами и нетарифными ограничениями с целью стимулирования местного промышленного производства, замещающего импортную продукцию и обеспечивающего внутренний спрос

Институциональные инвесторы — такие финансовые институты, как пенсионные фонды и страховые компании (из-за значительной величины временно свободных средств они весьма активны в покупке ценных бумаг), а также инвестиционные фонды, особенно взаимные (совместные фонды)

Интеграционное объединение — хозяйственная группировка, созданная для регулирования интеграционных процессов между странами-участницами

Интеграция «разных скоростей» — практика интеграционного сотрудничества в рамках СНГ и других объединений, при которой заключаются соглашения между отдельными их членами, предусматривающие ускорение и углубление интеграционных процессов в определенных областях

Интернационализация экономики — усиление участия страны в мировом хозяйстве

Карибское сообщество и Карибский общий рынок (КАРИКОМ) — организация основных стран Карибского бассейна. Создана в 1973 г. с целью создания на ее базе общего рынка

Конвенция о гармонизированной системе описания и кодирования товаров — универсальный классификатор товаров для установления ставок таможенных тарифов и внешнеторговой статистики, облегчающий их международное сопоставление. Принята в 1983 г., начала применяться подавляющим большинством стран с 1988 г.

Конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (конвенция Киото) — *соглашение, принятое в 1973 г. и направленное на* создание наиболее благоприятных условий участникам внешнеэкономической деятельности

Конкурентоспособность страны (национальная конкурентоспособность) — способность ее фирм и отраслей опережать соперника в завоевании и укреплении позиций на зарубежных рынках

Контрактные совместные предприятия — форма привлечения иностранных инвестиций в Китае и других странах, предполагающая образование имущественных комплексов без юридического лица, в которых распределение доходов происходит не в соответствии с долями в уставном капитале, а по договоренности сторон

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) — наиболее представительная многосторонняя торгово-экономическая организация, действующая в качестве органа Генеральной Ассамблеи ООН

Коррупция — преступление, заключающееся в прямом использовании должностным лицом прав, предоставленных ему по должности, в целях личного обогащения; коррупцией называют также подкуп должностных лиц

Кумулятивный индекс либерализации ЕБРР — индекс, рассчитываемый Европейским банком реконструкции и развития как среднеарифметическая *величина из суммы различных показателей (например,* доля свободных цен в ценах товаров и услуг, кредитные операции частных коммерческих банков)

Кэйрэцу — группировки средних и мелких японских компаний вокруг крупных корпораций без участия финансовых учреждений. Головные компании «кэйрэцу» сочетают собственную производственную деятельность с финансовым управлением группой, т.е. функциями холдинга и производственной кооперацией с ее участниками

Лесистость — доля территории страны (континента), покрытая лесами (в %). По этому показателю выделяются страны сильнолесистые (50–95%), среднелесистые (10–50%) и слаболесистые (менее 10%)

Либерализация (дерегуляция) экономики — процесс уменьшения государственного регулирования хозяйственной деятельности

Макиладорас — *предприятия по обработке и сборке поступающих* в Мексику из США комплектующих материалов. Эти предприятия расположены в хозяйственных зонах Мексики, граничащих с США. На них распространяются нормы приграничной торговли

Макроэкономическая (финансовая) стабилизация — макроэкономические мероприятия, прежде всего подавление инфляции, укрепление денежной единицы и достижение устойчивости валютного курса

«Малая» приватизация — переход из государственной собственности *в частную мелких предприятий* (главным образом сферы услуг) исключительно на платной основе

Международная ассоциация развития (МАР) — международная валютно-финансовая организация группы Всемирного банка, занимающаяся предоставлением займов (кредитов) для приоритетных, экономически и технически обоснованных проектов в рамках национальной экономики, прежде всего развивающихся государств

Международная неправительственная организация — любая международная организация, учрежденная без межправительственного соглашения. Международные неправительственные организации, в отличие от межгосударственных (межправительственных) организаций, не являются субъектами международного (публичного) права, однако такие организации осуществляют свою деятельность в национальной, региональной и международной системе отношений межгосударственного или иного характера и имеют статус юридического лица

Межправительственная (межгосударственная) организация — международная организация, учреждаемая на основе договора между государствами для выполнения определенных целей

Международная организация труда (МОТ) — специализированное учреждение системы ООН, содействующее решению проблем обеспечения занятости и роста уровня жизни, охраны здоровья трудящихся, повышения *сотрудничества между предпринимателями* и трудящимися

Международная таможенная организация (МТО) — многосторонняя торгово-экономическая организация, ранее действовавшая под названием Совета таможенного сотрудничества (СТС). Занимается разработкой и распространением единых таможенных принципов и правил с целью ускорения мирового товарооборота, унификации и облегчения перемещения товаров и физических лиц через таможенные границы при обеспечении контрольных и фискальных функций таможни

Международная торговая палата (МТП) — неправительственная организация, являющаяся наиболее авторитетным в мире органом частного предпринимательства, объединяющим компании и национальные союзы предпринимателей развитых и развивающихся стран, и занимающаяся содействием развитию предпринимательства в мире путем поощрения торговли, инвестиций и открытых рынков, свободного движения капиталов

Международная (внешняя) трудовая миграция — территориальные перемещения населения через государственные границы с целью вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране

Международная финансовая корпорация (МФК) — международная валютно-финансовая организация группы Всемирного банка, работающая в отличие от МБРР на микроуровне, т.е. финансирует не правительства,

а непосредственно предприятия. МФК — крупнейший в мире источник прямого финансирования проектов частных капиталовложений в развивающихся странах

Международная экономическая интеграция — процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями

Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) — самостоятельная межправительственная организация, входящая в систему ООН; поощряет и содействует развитию атомной энергии и ее практическому применению в мирных целях, а также проведению исследований в этой области

Международное разделение труда *— специализация отдельных стран* на производстве определенных товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются между собой

Международное производство товаров и услуг — выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства путем объединения технологических циклов через государственные границы и расширения географических направлений производственных связей между предприятиями, входящими в системы ТНК в разных странах

Международные экономические организации — организации двух типов: межправительственные (межгосударственные), участниками которых являются непосредственно государства, и неправительственные, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации

Международные экономические отношения (мирохозяйственные связи) — экономические отношения между резидентами и нерезидентами, т.е. физическими и юридическими лицами разных стран

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — международная валютно-кредитная организация, концентрирующая свое внимание на оказании помощи развивающимся государствам и странам с переходной экономикой, в том числе СНГ, в целях их долгосрочного экономического развития. Этот банк часто называют Всемирным банком

Международный валютный фонд (МВФ) — одна из ведущих международных финансово-кредитных организаций, осуществляющая помощь странам-членам на кредитной основе в периоды макроэкономических кризисов

Международный рынок рабочей силы — единство трудовой эмиграции и трудовой иммиграции

Международный стратегический альянс — сотрудничество различных ТНК с целью объединения научного потенциала корпораций, производственного кооперирования, раздела рисков

Международный технологический обмен — в широком смысле — проникновение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами; в узком смысле — передача научно-технических *знаний и опыта, относящихся к* воспроизводству конкретных технологических процессов

Межгосударственная финансово-промышленная группа (МФПГ) — транснациональная финансово-промышленная группа, созданная на базе межправительственных соглашений государствами — членами СНГ

Межправительственная российско-американская комиссия по экономическому и технологическому сотрудничеству — организация, созданная в 1993 г. с целью расширения сотрудничества в области энергетики, освоения космоса, конверсии, торговли, науки и техники, охраны окружающей среды

Меркантилистская теория международной торговли — рекомендует стране ограничивать импорт (кроме сырья), стараясь все производить самим, и всячески поощрять экспорт, особенно готовых изделий, добиваясь притока валюты (золота) в страну

МЕРКОСУР — см. *Южноамериканский общий рынок*

Минеральное сырье и топливо (полезные ископаемые) — природные минеральные образования земной коры органического и неорганического происхождения, которые могут быть эффективно использованы в сфере материального производства

Минеральные ресурсы — запасы используемых полезных ископаемых (рудных и нерудных), залегающих в недрах суши и прилегающих акваторий (государства, континента или всего мира)

Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство) — по широкому определению — сумма всех национальных экономик мира, по узкому определению — совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром

Мировой земельный фонд — *величина земной суши.* Структура мирового земельного фонда — соотношение площадей, занятых посевами сельскохозяйственных культур, пастбищами, лесами, населенными пунктами, промышленными предприятиями, дорогами и т.д.

Мировой финансовый рынок **(мировые рынки капитала)** — совокупность финансово-кредитных организаций, которые в качестве посредников перераспределяют финансовые активы между кредиторами и заемщиками, продавцами и покупателями финансовых ресурсов. Мировой финансовый рынок можно рассматривать с разных точек зрения. Например, с функциональной точки зрения его можно разбить на такие рынки, как валютный, деривативов, страховых услуг, кредитный, акций, которые в свою очередь разбиваются на еще более узкие. Так, кредитный рынок часто подразделяют на рынок долгосрочных ценных бумаг и рынок банковских кредитов

Мировой (всемирный) рынок товаров и услуг — по широкому определению — совокупность национальных рынков товаров и услуг, по узкому определению — совокупность только тех национальных товаров и услуг, которые продаются и покупаются на внешнем рынке (см. *Торгуемые и неторгуемые товары и услуги*)

Мировые финансовые центры — те места в мире, где торговля финансовыми активами между резидентами разных стран имеет особенно большие масштабы. Это прежде всего Нью-Йорк и Чикаго — в Америке, Лондон, Франкфурт, Париж, Цюрих, Женева, Люксембург — в Европе, Токио, Сингапур, Гонконг, Бахрейн — в Азии. В будущем мировыми финансовыми центрами могут стать и нынешние региональные центры — Кейптаун, Сан-Паулу, Шанхай и др. К ним относят и некоторые оффшорные центры, прежде всего в бассейне Карибского моря — Панаму, Бермудские, Багамские, Каймановы, Антильские и другие острова

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) — международная валютно-финансовая организация группы Всемирного банка, занимающаяся поощрением иностранных инвестиций на производственные цели, особенно в развивающихся странах, а также предоставлением гарантий, включая страхование и перестрахование некоммерческих рисков на инвестиции одного государства — члена МАГИ в другом государстве-члене

Многосторонние валютно-финансовые и кредитные организации — организации, играющие все более заметную роль в мировой экономике и являющиеся форумом для налаживания валютно-расчетных отношений между странами разного уровня развития

Многосторонние торгово-экономические организации — организации, занимающиеся разработкой и реализацией торгово-политических и других задач в области международной торговли. Основную роль в формировании мировых торговых потоков играет сравнительно небольшой круг торгово-экономических организаций: ВТО/ГАТТ, ЮНКТАД, МТО, МТП

Модель «летящие гуси» — модель, предполагающая наличие страны-лидера, осуществляющей инвестиции, передачу технологий и организационного опыта с целью модернизации и развития экспортных производств, одновременно расширяя свой рынок сбыта. Разработана в начале 30-х гг. и реализована Японией в экономических отношениях с рядом новых индустриальных стран первой волны

Модель международной специализации страны — устойчивое преобладание в экспорте страны тех или иных товаров и услуг

Монетарное золото — часть официальных золотовалютных резервов, золото в государственных хранилищах

Наукоемкие отрасли — современные отрасли, где доля расходов на НИОКР составляет свыше 3,5% общих затрат, а численность научного персонала — не менее 2,5% всей численности работников

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) — работы, имеющие целью разработку и реализацию научных идей

Научные ресурсы (научно-технический потенциал) — совокупность факторов, характеризующих состояние и возможности развития технического прогресса в данной стране или отрасли. Включают материально-техническую базу науки, научные кадры, накопленный фонд открытий, изобретений и образцов техники и технологии, систему организации и финансирования научных исследований

Национальный режим — торгово-политический режим, при котором (за исключением мероприятий, специально предназначенных для регулирования импорта) иностранные товары должны обращаться на национальном рынке на тех же условиях, что и отечественные

«Национальный ромб» — в теории национальных конкурентных преимуществ М. Портера характеризует систему детерминантов конкурентных преимуществ страны, которые, находясь во взаимодействии, усиливают или ослабляют потенциальный уровень ее конкурентного преимущества на мировом рынке

НАФТА — см. *Североамериканское соглашение о свободной торговле*

Неопротекционизм — система защиты внутреннего рынка развитыми государствами путем введения нетарифных ограничений (санитарные, экологические стандарты, квотирование и лицензирование) на продукцию развивающихся стран

Несбалансированность питания — несоответствие структуры личного потребления продовольствия медицинским нормам, в большинстве стран — из-за недостатка в рационе белков животного происхождения

Нефтедоллары — средства от добычи и экспорта нефти, вывезенные за пределы нефтедобывающей страны. Благодаря благоприятной мировой конъюнктуре на нефть арабские страны Персидского залива превратили дополнительные ресурсы в капиталовложения, основная часть которых осуществлялась в долларах

Новые индустриальные страны — государства, основу экономики и экспортного потенциала которых в результате динамичного хозяйственного развития в 70—90-е гг. составили трудоемкие отрасли промышленности. В Юго-Восточной Азии к их числу относятся Малайзия, Таиланд, Индонезия и Филиппины, в Западной Азии — Турция, в Латинской Америке — Чили, Бразилия и др.

Ноу-хау — непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера

Общая система претеренций — система, предусматривающая снижение или отмену таможенных пошлин всеми промышленно развитыми странами в торговле с развивающимися государствами на невзаимной

основе, т.е. без требования со стороны последних встречных торгово-политических уступок

Общий рынок — форма международной экономической интеграции, которая знаменуется подписанием договора, охватывающего «четыре свободы» пересечения государственных границ — для товаров, услуг, капитала и людей. В этом случае в интеграционный процесс включаются факторы производства и до некоторой степени гармонизация внешнеэкономической политики

Односекторный тип системных реформ — тип трансформации социально-экономической системы, при котором с самого начала разрушается плановый механизм и создание рыночной экономики осуществляется только на базе рыночного механизма и новой политической системы

ОПЕК — организация стран — экспортеров нефти. Создана главными нефтедобывающими странами Азии, Африки и Латинской Америки в 1960 г. для усиления коллективной защиты интересов этих стран, поддержания единых цен на нефть, повышения прибыли от ее реализации на мировом рынке, поощрения нефтеразведки и нефтедобычи и т.д. На долю стран — членов ОПЕК приходится около 75% мировых достоверных запасов нефти и более 1/3 мировой добычи

Организация Объединенных Наций — состоит из Генеральной Ассамблеи (ГА), Совета Безопасности (СБ), Экономического и Социального Совета (ЭКОСОС), Совета по Опеке (СО), Международного Суда, Секретариата и Генерального Секретаря

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) — центральный координирующий орган в рамках системы ООН по вопросам промышленного развития и сотрудничества на глобальном, региональном, национальном и отраслевом уровнях

Организация экономического сотрудничества (ОЭС) — интеграционная группировка, созданная в 1985 г. в составе Пакистана, Турции и Ирана. В 1992 г. к ней присоединились Азербайджан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан. Помимо экономических мотивов интеграции в рамках ОЭС господствует идея исламского единства стран региона

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — межгосударственная организация межрегионального характера, объединяющая преимущественно развитые страны

Открытая экономика — экономика, в условиях которой государство не может реализовывать свою макроэкономическую политику, основываясь на предположении, что оно действует в закрытой народнохозяйственной системе. Необходимым условием «открытости» национальной экономики является наличие сильных внешнеэкономических ограничений

Отраслевая структура занятости — соотношение между численностью занятых в сфере материального производства и непроизводственной сфере, в промышленности и сельском хозяйстве и т.д. Именно эти соотношения в первую очередь определяют отнесение той или иной страны к аграрному, индустриальному или постиндустриальному типу экономики

Официальные золотовалютные резервы — принадлежащие государству активы, предназначенные для обеспечения платежеспособности страны по ее международным финансовым обязательствам, прежде всего в сфере валютно-расчетных отношений. Другая важная задача золотовалютных резервов — воздействие на макроэкономическую ситуацию в стране

Оффшорные центры — территории, где действуют налоговые, валютные и другие льготы для тех нерезидентов, которые базируют свои счета и фирмы на этих территориях, но осуществляют хозяйственные операции исключительно с другими странами. Это преимущественно островные государства, некоторые из которых уже превратились в региональные финансовые центры (Кипр и др.), а некоторые расположены рядом с мировыми финансовыми центрами (Лихтенштейн, Ирландия, Нормандские острова и др., особенно в бассейне Карибского моря) или на территории стран — важных участников мирового финансового рынка (так, отдельные штаты США и кантоны Швейцарии представляют оффшорные льготы тем компаниям, которые на их территории осуществляют хозяйственные операции исключительно с другими странами)

Паритет покупательной способности (ППС) — соотношение между национальными валютами по их покупательной способности

Первичные энергоресурсы — нефть, газ, уголь, атомная и гидроэнергия, нетрадиционные источники энергии

Передача технологии — купля-продажа научно-технических разработок и/или созданных производственно-технологических процессов

Предприниматели — владельцы компаний и менеджеры, не являющиеся собственниками компаний, а также те организаторы бизнеса, которые сочетают в одном лице владельцев и управляющих

Предпринимательский ресурс (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности, предпринимательство) — способность к эффективной организации взаимодействия таких экономических ресурсов, как труд, земля, капитал, знания, для осуществления хозяйственной деятельности. Этот ресурс реализуется в сфере менеджмента, т.е. при управлении деятельностью фирм и организаций. В состав предпринимательского ресурса входят его носители (предприниматели), инфраструктура (рыночные институты), этика и культура

Первичный сектор экономики — сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство

Политический союз — превращение интеграционного объединения в конфедеративное государство со всеми вытекающими последствиями, включая образование центральных органов управления, обладающих еще более широкими полномочиями и властью, чем наднациональные институты управления

Поправка Джексона—Вэника — поправка к Закону США 1974 г. о торговле, внесенная в период «холодной войны» сенаторами Джексоном и Вэником. Она увязывала предоставление СССР режима наибольшего благоприятствования с вопросом эмиграции из СССР. Эта поправка сохраняется до сих пор, т.е. режим наибольшего благоприятствования предоставляется России на основе ежегодной временной приостановки Президентом США действия поправки Джексона—Вэника, которая в любой момент может быть отменена в одностороннем порядке. Отсюда экспорт готовых промышленных изделий из России в США лишен в настоящее время прочной юридической базы

Постепенные системные реформы — длительные, менее глубокие преобразования социально-экономической системы

Постиндустриализация — переход от индустриального общества к постиндустриальному, начавшийся в развитых странах в середине XX в., а в остальных группах стран — позже

«Принцип каскада» — постепенное перемещение производств, в первую очередь ресурсоемких, из развивающихся стран с растущей их ценой в географически близкие развивающиеся страны, где эти сравнительные преимущества сохраняются

«Принцип лестницы» — постепенный переход местной промышленности от производства простейших товаров к освоению изделий с более высоким техническим и научно-техническим компонентом

Прогнозные (геологические) запасы полезных ископаемых — ориентировочные запасы, определенные на базе теоретических расчетов и выборочных геологических изысканий

Программы структурной адаптации — программы, предложенные Всемирным банком и МВФ с целью оздоровления экономики развивающихся стран и проведения эффективной макроэкономической политики. Включают повышение эффективности государственных инвестиций, либерализацию торговли, жесткие налоговые и финансовые меры, улучшение климата для иностранных инвестиций

Продовольственная сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) — специализированное учреждение системы ООН, содействующее развитию аграрного производства, лесоводства и рыболовства в целях ликвидации голода, улучшения питания и качества жизни

Промышленная политика — активное вмешательство государства в распределение ресурсов между отраслями и в организацию отраслей с целью формирования определенной структуры промышленности

Протекционизм — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Проводится через высокие ставки таможенного тарифа (таможенные пошлины) на ввозимые из-за рубежа товары, а также через систему нетарифных ограничений (количественные и валютные ограничения импорта товаров, сложная для них таможенная процедура — таможенная очистка, высокие требования к соответствию импортируемых товаров национальным техническим и санитарным стандартам, внутренние сборы и налоги на импортные товары, жесткое антидемпинговое законодательство и т.п.)

Радикальные системные реформы («шоковая терапия») — решительные, широкие и быстрые системные преобразования в рамках односекторного пути трансформации

Разведанные запасы полезных ископаемых — общие (конечные) извлекаемые ресурсы, конкретизированные с помощью геологических изысканий и территориально зафиксированные

«Разрушающий рост» — наращивание развивающимися странами производства и экспорта сельскохозяйственной и минеральной продукции, что приводит к дальнейшему снижению мировых цен на сырьевые товары и сокращению валютных поступлений, необходимых для экономического развития

Рационализация — преимущественная ориентация внешнеэкономических связей страны на свой и соседние регионы мира

Режим наибольшего благоприятствования — торгово-политический режим, когда товары и услуги страны, которой предоставлен подобный режим, должны пользоваться на рынке страны-импортера условиями во всех отношениях не худшими, чем товары и услуги любого другого государства

Рентоориентированное поведение — ситуация, когда доходы национального бизнеса во многом зависят не от наличия предпринимательских способностей, а от близости к государственному аппарату, в результате чего предприниматель нацелен на получение ренты от своих личных связей, а не обычной, классической предпринимательской прибыли

Реституция — возвращение изъятой тоталитарными режимами собственности прежним владельцам (в форме денежной компенсации либо в виде ценных бумаг, либо в натуре)

Север — Юг — разделение стран в мировом хозяйстве по уровню социально-экономического развития на развитые — Север и отставшие — Юг

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) — интеграционная группировка, объединяющая США, Канаду и Мексику

Сельскохозяйственные угодья — пашни, многолетние насаждения (сады, виноградники, плантации), естественные луга и пастбища

Семейный подряд — система организации сельскохозяйственного производства в КНР, в рамках которой земля передается крестьянам в аренду, фиксированная часть урожая реализуется ими государству, а оставшейся продукцией они распоряжаются по своему усмотрению

Система ООН — состоит из самой Организации Объединенных Наций с ее главными и вспомогательными органами, 18 специализированных учреждений, Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) и ряда программ, советов и комиссий

Системные реформы — реформы в ходе осуществления перехода от одной социально-экономической системы к другой

Содружество Независимых Государств (СНГ) — интеграционная группировка на постсоветском пространстве, включающая все бывшие советские республики, кроме стран Балтии

Социально-экономическая модель — совокупность форм организации экономической и социальной жизни тех или иных стран, обладающая определенным набором характеристик, отличающих ее от соответствующих моделей других стран

Специализированное учреждение ООН — структурный орган ООН, занимающийся определенным направлением международной экономической деятельности (Всемирная торговая организация, Всемирная организация интеллектуальной собственности, Международная организация труда и др.)

Специализированные международные экономические и научно-технические организации — международные экономические организации, деятельность которых охватывает самые различные сектора мирового хозяйства: решение сложных проблем промышленного развития и стабилизации сельскохозяйственного производства в мире, защита интеллектуальной собственности, мирное развитие атомной энергии, обеспечение занятости и условий труда и т.д.

Специальные права заимствования (СДР) — эмитированная МВФ для стран — участниц Фонда специальная международная валюта для расчетов между государствами. Однако СДР не смогли потеснить доллар и другие ключевые валюты в международных валютно-расчетных отношениях и официальных резервах

Специальные экономические зоны — территориальные комплексы с особо льготным режимом для иностранных инвесторов, существующие на юго-восточном побережье Китая. Экспортная направленность промышленности здесь сочетается с развитием сельского хозяйства, финансового сектора, туризма и т.д.

Спецэкспортеры и специмпортеры — компании или организации, которым предоставлено эксклюзивное право на проведение экспортно-импортных операций определенными товарами

Таможенный союз — форма международной экономической интеграции, в соответствии с которой наряду с отменой внешнеторговых ограничений устанавливается единый таможенный тариф и проводится единая внешнеторговая политика (гармонизация) в отношении третьих стран

Твердая валюта — валюта, обладающая полной конвертируемостью в другие валюты как по текущим операциям (торговля, некоммерческие трансферты), так и в сфере экспорта и импорта капитала

Теневая экономика — всякая экономическая деятельность, не зарегистрированная официально уполномоченными органами; такой уклад в экономике, который складывается вопреки правовым нормам и формальным правилам хозяйственной жизни

Теория абсолютных преимуществ во внешней торговле — рекомендует стране импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества

Теория единой цивилизации — социокультурная теория, в основе которой лежит идея о постепенном движении всех стран мира к единому политическому, социальному и экономическому строю — либеральной демократии, т.е. к такому строю, который уже достигнут на Западе. Для данной теории модернизация общества всюду аналогична его вестернизации (см. *Вестернизация*)

Теория конкурентных преимуществ — констатирует, что международная конкурентоспособность национальных отраслей и подотраслей зависит от того, в какой макросреде они действуют в своей собственной стране

Теория открытой экономики — предполагает, что рыночная конкуренция является наилучшим регулятором экономического развития как на национальном уровне, так и в масштабах мировой экономики

Теория созидательного разрушения — утверждает, что капитализм, создавая новые эффективные производства, разрушает прежние неэффективные

Теория соотношения факторов производства — констатирует, что страна экспортирует товары, выпуск которых базируется на обильных для данной страны факторах производства, и импортирует те товары, для выпуска которых она хуже наделена такими факторами

Теория сравнительных преимуществ во внешней торговле — рекомендует стране импортировать тот товар, издержки производства которого в стране выше, чем у экспортируемого товара, т.е. по которому у нее нет сравнительных преимуществ

Теория столкновения цивилизаций — строится на идее, что мир становится все более многополярным, состоит из восьми главных цивили-

заций — западной, исламской, индуистской, китайской, японской, православной, африканской, латиноамериканской, а их идущая модернизация не идентична вестернизации

Техническая помощь — помощь в приобретении знаний и навыков в определенных сферах деятельности, обычно в области экономики и управления. Денежные средства, выделяемые международными экономическими организациями и отдельными странами в рамках технической помощи, не поступают непосредственно в распоряжение принимающей стороны, а направляются на оплату и организацию работы соответствующих специалистов-консультантов

Технополис (научный парк) — научно-производственный территориальный комплекс по разработке и производству наукоемкой продукции

Топливно-энергетический комплекс (ТЭК) — совокупность отраслей по добыче и переработке всех видов топлива (топливная промышленность), производству электроэнергии и ее транспортировке (электроэнергетика)

Торгуемые и неторгуемые товары и услуги — товары и услуги, участвующие и не участвующие в международной торговле

Торговый раунд — переговорные конференции ВТО/ГАТТ, направленные на выработку соглашений по снижению тарифных и нетарифных барьеров в торговле. За время существования ГАТТ эти переговорные конференции заняли в общей сложности 25 лет, до 1994 г. прошло восемь торговых раундов

Транснационализация хозяйственной жизни — процесс усиления роли транснациональных корпораций в мировой экономике

Транснациональная корпорация (ТНК) — объединение предприятий, состоящее из головной компании и зарубежных филиалов

Транснациональная финансово-промышленная группа (ТФПГ) — финансово-промышленная группа, объединяющая юридических лиц, которые находятся под юрисдикцией государств — членов СНГ

Транспортоемкость национальной экономики — показатель, выражающий соотношение между перевозками и производством (т-км на 1 долл. ВВП)

Трансформационный спад — экономический спад, связанный с переходом к другой экономической системе. Характерен для стран Центральной и Восточной Европы и особенно для стран — членов СНГ

Трастовое управление — соглашение на продажу собственности в управление какому-либо лицу или фирме. Управление осуществляется в пользу другого лица или фирмы (бенефициария) на оговоренных условиях

Третий мир — развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки, общими чертами которых является низкий уровень душевого дохода, высокие темпы роста населения, высокая степень технологической и финансовой зависимости от развитых государств

Третичный сектор экономики — сфера услуг

Трудовая иммиграция — потоки мигрантов, направляющихся в страну

Трудовая эмиграция — потоки мигрантов, направляющихся из страны с целью изменения условий занятости

Трудовые ресурсы — часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, умственными способностями и знаниями для работы. Численность трудовых ресурсов характеризует потенциальную численность работников, которыми располагает общество, и определяет максимально возможный спрос на рабочие места

Трудоспособное население — население в трудоспособном возрасте за вычетом инвалидов и других нетрудоспособных лиц

Управление внешним долгом — набор мер по предотвращению или смягчению долгового кризиса. В их числе экономические меры (минимизация величины внешних заимствований, реструктуризация накоплений задолженности, повышение эффективности использования привлеченных финансовых ресурсов, повышение возможностей государственного бюджета по обслуживанию внешнего долга), политические (поддержание политической стабильности в стране и хороших отношений с внешними кредиторами), социальные (обеспечение социальной стабильности) и меры по обеспечению национальной безопасности (прежде всего сохранение независимой от кредиторов внешней и внутренней политики). Ключевым условием при проведении политики управления внешним долгом является возможность страны так использовать внешние заимствования, чтобы это обеспечило ей как достижение собственных целей, так и уменьшение внешнего долга

«Урегулирование» экономики — система административных и экономических мер антиинфляционной политики, обычно применяемых в Китае для борьбы с «перегревом» экономики

«Утечка умов» — эмиграция научно-технических и других высококвалифицированных специалистов на постоянное (как правило, с изменением гражданства) или временное (на длительный срок для работы по контракту) проживание

«Утяжеление» экономической структуры — снижение доли обрабатывающей промышленности и повышение доли добывающих отраслей

Финансовая помощь — предоставление зарубежным странам финансовых ресурсов на условиях, более льготных, чем коммерческие, при которых обычно грант-элемент составляет не менее 25% (см. *Грант-элемент*)

Финансовые ресурсы мира — по широкому определению — совокупность финансовых ресурсов всех стран, международных организаций и международных финансовых центров мира; по узкому определению —

только те финансовые ресурсы, которые используются в международных экономических отношениях, т.е. отношениях между резидентами и нерезидентами. Граница между широким и узким определениями все больше размывается по мере глобализации мировых финансов

Формы международных экономических отношений (мирохозяйственных связей) — международная торговля товарами и услугами, международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международная передача технологий (международная торговля знаниями), международные валютно-расчетные отношения

Хозяйственный механизм — совокупность форм и методов регулирования хозяйственной жизни тех или иных стран

Хозяйственный цикл — регулярно (каждые четыре—семь лет) повторяющиеся колебания хозяйственной конъюнктуры, в ходе которых экономика проходит четыре фазы: кризис (рецессию), депрессию, оживление и подъем (бум)

Хуацяо — этнические китайцы, постоянно проживающие за пределами своей исторической родины. Значительную их часть составляют граждане стран Юго-Восточной Азии. Предпринимателям-китайцам принадлежит ведущая роль в хозяйственной жизни стран ЮВА

Центр — Периферия — взаимодействие в мировом хозяйстве развитых и развивающихся стран, в ходе которого основные импульсы развития исходят от Центра

Экологический кризис — напряженное состояние взаимоотношений между человечеством и природой, характеризующееся несоответствием развития производительных сил и производственных отношений в человеческом обществе ресурсно-экологическим возможностям биосферы. Характеризуется не просто и не столько усилием воздействия человека на природу, сколько резким увеличением влияния измененной людьми природы на общественное развитие

Экономическая демократия — система трудовых отношений, которая основана на идее соучастия каждого работника в капитале компании, ее прибылях и управлении

Экономическая дивергенция — усиление различий между странами по уровню экономического развития и ряду важнейших экономических показателей (темпы роста ВВП, уровень безработицы и инфляции, бюджетный дефицит, платежный баланс и др.)

Экономически активное население — население, участвующее в общественном производстве или желающее в нем участвовать (т.е. безработные, получающие пособие по безработице)

Экономический и валютный союз — форма международной экономической интеграции, при достижении которой договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики. Следствием экономического и валютного союза выступает введение наднациональных институтов управления интеграционным сообществом государств-членов

Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС) — главный экономический орган системы ООН, занимающийся координацией экономической и социальной деятельности ООН и соответствующих специализированных учреждений и институтов

Экспортная квота — отношение экспорта товаров (и услуг) к ВВП или ВНП страны

Экспортоориентированная индустриализация — курс на продвижение местных промышленных товаров на внешний рынок путем стимулирования экспортных производств с привлечением иностранного капитала и опыта

Экспортоориентированная модель развития — ориентация создаваемых новых отраслей преимущественно на внешний рынок, иногда в сочетании с активным привлечением к экспортному производству иностранного капитала, реже — в сочетании с низкими ввозными пошлинами

ЭКЮ — созданная в 1979 г. расчетная единица ЕС, величина которой определяется на основе «корзины» валют стран-членов; не является платежным средством, не выпускается в виде банкнот и монет

«Эффект бильярда» — перемещение трудоемких производств из новых развитых и новых индустриальных стран в развивающиеся страны с очень дешевой рабочей силой

Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) — интеграционное объединение в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая

International Financial Statistics — международная финансовая статистика, издаваемая ежемесячно Международным валютным фондом. Содержит данные о состоянии внешних и внутренних финансов стран — членов МВФ

LIBOR (London Interbank Borrowed Rate) — лондонская межбанковская кредитная ставка, устанавливаемая в главном центре банковских кредитов мира, т.е. в Лондоне

Main Economic Indicators — основные экономические показатели — ежемесячник, издаваемый Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Содержит оперативную информацию, характеризующую состояние и динамику экономики развитых стран мира

UN Monthly Bulletin of Statistics — ежемесячный статистический бюллетень, издаваемый ООН. Содержит обширную демографическую, социальную и экономическую информацию

UN Statistical Yearbook — статистический ежегодник, издаваемый ООН. Содержит значительное количество данных о населении, социальной и хозяйственной деятельности стран мира

WTO Annual Report — ежегодный доклад ВТО, издаваемый Всемирной торговой организацией. Содержит статистическую информацию и анализ состояния и тенденций развития мировой торговли

World Economic Outlook — обзор мирового экономического положения — ежегодный аналитический обзор, издаваемый МВФ. Содержит анализ развития экономики в различных регионах мира

World Investment Report — обзор мировых инвестиций — ежегодник, издаваемый Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Содержит сведения о прямых инвестициях в мире

Учебное издание

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

Редактор *З.К. Зазулина*
Корректор *Л.В. Краденых*
Компьютерная верстка *А.А. Петровой*
Оформление переплета *А.Л. Бондаренко*
Художественный редактор *Е.Ю. Молчанов*

Подписано в печать 21.07.2003. Формат 60 × 90 1/16.
Гарнитура Ньютон. Печать офсетная. Усл. печ. л. 46,0.
Тираж 10 000 экз. Заказ № 576

Издательство «Экономистъ»
101000, Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1
Тел.: (095) 921-0067

Отпечатано с готовых диапозитивов
на ОАО «Можайский полиграфкомбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93

Книги Издательства «Экономистъ» можно купить:

ⓘ В книготорговом объединении «Юристъ — Гардарика»:

Книги по ценам издательства

105082, Москва, ул. Ф. Энгельса, д. 75, стр. 10 (ст. метро «Бауманская»)

Телефоны: 797-9081, 797-9082, 797-9083, 797-9084
363-0634, 363-0635, 363-0636

Адрес электронной почты: yr_grd@aha.ru

Интернет-магазин «Юристъ — Гардарика»: http://www.u-g.ru

Оптовый отдел,
«Книга—почтой» — с 9.00 до 18.00, выходные — суббота, воскресенье

Розничный магазин — с 10.30 до 20.00 (понедельник — суббота)
с 10.00 до 16.00 (воскресенье)

ⓘ В книжных магазинах Москвы:

- Книжный магазин «Юристъ» *Книги по ценам издательства*
  101000, Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1 (ст. метро «Лубянка», «Китай-город»). Тел.: (095) 924-5036
  Время работы: с 10.00 до 19.00, выходные — суббота, воскресенье
- ООО Торговый Дом «Библио-Глобус»
  101861, Москва, ул. Мясницкая, д. 6 (ст. метро «Лубянка»)
- «Московский Дом Книги»
  121019, Москва, ул. Новый Арбат, д. 8 (ст. метро «Арбатская»)
- ТДК «Москва»
  103009, Москва, ул. Тверская, д. 8, стр. 1 (ст. метро «Охотный ряд»)
- «Юридическая книга»
  121165, Москва, ул. Киевская, д. 20 (ст. метро «Студенческая»)
- «Читай-город»
  Москва, ул. Новослободская, д. 21 (ст. метро «Новослободская», «Менделеевская»)

ⓘ В книжных магазинах других городов России:

- *Санкт-Петербург*, ул. Кронштадтская, д. 11 • ОАО «Ленкнига»
- *Оренбург*, ул. Туркестанская, д. 23 • Магазин «Мир книги»
- *Воронеж*, ул. Кольцовская, д. 23 • Магазин «Книги для вас»
- *Краснодар*, ул. Ставропольская, д. 87 • Магазин «Кругозор»
- *Новосибирск*, Красный пр-т, д. 153 • «Сибирский Дом Книги»
- *Нижний Новгород*, пл. Свободы, д. 1 • Магазин «Деловая книга»
- *Самара*, ул. Чкалова, д. 100 • ООО «Киви»
- *Саратов*, ул. Университетская, д. 42 • Библиотека СГУ ООО «Александрия и К»
- *Челябинск*, ул. Барбюса, д. 61 • Книжный магазин
- *Омск*, пр-т Мира, д. 55А • Магазин «Велесъ»
- *Екатеринбург*, пр-т Ленина, д. 101 • Магазин «Де-Юре»
- *Иркутск*, ул. Байкальская, д. 172 • Магазин «ПродаЛитЪ»
- *Иркутск*, ул. К. Маркса, д. 12 • Магазин «Иркутская книга»