

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

серия основана в 1996 г.



З.К. РАДЖАБОВА

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

Второе издание, исправленное

*Допущено
Министерством образования
Российской Федерации
в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений,
обучающихся по специальности
060600 «Мировая экономика»*

Москва
ИНФРА-М
2006

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

P15

Рецензенты:

зав. кафедрой МЭ и МЭО РЭА им. Г.В. Плеханова,
чл.-корр. Российской академии наук, д-р экон. наук, профессор *Р.И. Хасбулатов*;
зав. кафедрой МВФКО Финансовой академии при Правительстве РФ,
д-р экон. наук, профессор *Б.М. Смитиенко*;
зав. кафедрой МЭ ДГУ, д-р экон. наук, профессор *С.А. Нагдиев*;
зав. кафедрой «Менеджмент» ДГУ, д-р экон. наук, профессор *В.Г. Алиев*

P15

Раджабова З.К. Мировая экономика: Учебник — 2-е изд.,
испр. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 336 с. — (Высшее образование).

ISBN 5-16-002572-3

Рассматриваются важнейшие теоретические и практические аспекты:
мировая экономика как наука, предмет исследования, этапы становления
и развития.

Проведен макроэкономический анализ стран и регионов мира на
основе использования материалов крупнейших международных финан-
сово-экономических организаций, а также статистических данных.

Анализируются современные проблемы развития постсоциалисти-
ческих стран и проблемы социально-экономического развития России
в условиях рыночных преобразований.

Для студентов экономических факультетов вузов.

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

ISBN 5-16-002572-3

© Раджабова З.К., 2002, 2004

Редактор *Л.Б. Герцвольф*

Корректор *Л.С. Куликова*

Компьютерная верстка *Л.Д. Афанасьевой, В.А. Кораблевой*

Оформление серии *А.Н. Антонов*

ЛР № 070824 от 21.01.93

Сдано в набор 11.09.2003.

Подписано в печать 24.12.2003.

Формат 60х90/16. Бумага типографская № 2.

Гарнитура Newton. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 21,0. Уч.-изд. л. 20,11.

Доп. тираж 3000 экз. Заказ №

Цена свободная.

Издательский Дом «ИНФРА-М»

127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в.

Тел.: (095) 380-05-40, 380-05-43. Факс: (095) 363-92-12.

E-mail: books@infra-m.ru; <http://www.infra-m.ru>

Отдел «Книга—почтой»: (095) 363-42-60 (доб. 246, 247)

ПРЕДИСЛОВИЕ

В системе экономического образования дисциплина «Мировая экономика» занимает одно из важнейших мест. Согласно учебным программам «УМО» при Министерстве образования РФ, «Мировая экономика» является основополагающей дисциплиной для всех специальностей факультетов вузов и университетов России.

Курс «Мировая экономика» относится к числу фундаментальных экономических дисциплин и основывается на ранее изученных студентами предметах — *истории мировой экономики, экономической теории, макроэкономики* и т. д. В свою очередь, курс «Мировая экономика» является базой для изучения последующих дисциплин и спецкурсов — «*Международные экономические отношения*», «*Международные валютные и финансово-кредитные отношения*», «*Международные интеграционные процессы*» и другие дисциплины специализации по специальности «Мировая экономика и международные экономические отношения».

«Мировая экономика» как наука и как объект изучения, наряду с другими науками, возникла и развивалась в тесной связи с практическими запросами и потребностями человеческого общества. Это классическая, общеобразовательная и вместе с тем — специальная наука.

Динамическое включение национальных экономических систем в мировое хозяйство представляет собой своего рода глобальную закономерность конца XX столетия. Вследствие политических и социально-экономических процессов конца 70-х, 80-х и начала 90-х гг., охвативших огромные пространства Евразии, Латинской Америки, Ближнего и Среднего Востока, произошли геополитические изменения, повлекшие за собой коренные изменения структуры мировой экономики и международных экономических отношений. Основополагающее значение в анализе всемирного хозяйства имеет история мирового хозяйства, которая в совокупности с другими факторами дает возможность раскрыть содержание системы всемирного хозяйства, а также основы экономической теории, где рассматриваются взаимоотношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления.

Цель курса — дать студентам знания о мировой экономике (МЭ) как о целостной системе, включающей экономики всех стран

мирового сообщества, с учетом концептуальных изменений экономической политики на стыке XX и XXI вв., тенденций развития МЭ на базе общих макроэкономических показателей на следующих уровнях:

- а) развитые страны;
- б) развивающиеся страны;
- в) постсоциалистические страны.

Предлагаемое пособие состоит из семи разделов. Первый раздел охватывает теоретико-методологические вопросы курса, в частности:

- мировая экономика как наука, предмет исследования; этапы становления мирового хозяйства с акцентом на особенности современного этапа;
- воздействие международного разделения труда (МРТ) на мировое хозяйство, основные формы МРТ и современные тенденции.

Изучая важнейшие черты и закономерности развития мировой экономики, очень важно определить сущность понятий: «предпосылки», «факторы», «движущие силы» мировой экономики, неравномерность развития МЭ; неодинаковость скорости развития мировой экономики, раскрыть сущность такого понятия, как «развитие — основной закон мировой экономики».

Для глубокого изучения данного курса и последующих курсов специальности «Мировая экономика» особое значение имеет анализ узловых вопросов, сущность которых студенты должны освоить на уровне мировой экономики в целом и отдельных национальных экономик в частности. *К этим вопросам относятся: макроэкономические показатели мировой экономики, механизм расчета, важнейшие структуры мировой экономики; внешнеэкономические связи (ВЭС) — место и роль государства в экономическом развитии национальной экономики.*

Среди глобальных процессов мировой экономики особое место занимает *международная экономическая интеграция* и прежде всего формы интеграционных объединений и современные крупные региональные интеграции.

Следующий раздел предполагает макроэкономический анализ стран и регионов мира на основе использования расчетов и материалов крупнейших международных организаций: *ООН, МВФ, МБРР, ЮНКТАД, ЮНИДО* и др.

После изучения студентами курсов истории мировой экономики, экономической теории прежде всего необходимо освоение современных проблем развития мировой экономики на уровне 90-х гг. и рубеже XX и XXI вв.

Перед изучением отдельных региональных экономик предлагается классификация стран по важнейшим макроэкономическим

показателям. Далее рассматриваются узловые вопросы развития ведущих стран мира и регионов, к которым относятся концептуальные изменения экономической политики стран мира в 90-х гг., в том числе Западная Европа — новые тенденции развития, США как крупнейшая экономическая держава мира, динамика и проблемы экономического развития Японии.

В региональном плане очень важно определить место развивающихся стран (РС) в системе мирового хозяйства и обратить внимание на региональные особенности развития стран Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, в том числе новых индустриальных стран (НИС), проблемы и черты развития стран Восточной Европы.

Изучая курс мировой экономики, студент обязан иметь определенное представление о современных проблемах России в системе мирового хозяйства, экономическом потенциале и состоянии структуры экономики России, причинах кризиса; проблемах привлечения инвестиций, новых тенденциях развития; социально-экономических преобразованиях в условиях реформ; интеграции России в мировую экономическую систему и др.

Россия как один из крупнейших субъектов мирового хозяйства представляет огромный интерес в международном масштабе в плане не только внутренних социально-экономических преобразований, но и определения места и роли страны в международном разделении труда.

РАЗДЕЛ I. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЦЕЛОСТНАЯ СИСТЕМА

ТЕМА I.1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЧЕРТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

I.1.1. Понятие мировой экономики, ее сущность

Современная специальная (экономическая) литература не содержит единого подхода к понятию «мировая экономика». В одних случаях прослеживается понятие *мировая экономика*, в других — *мировое хозяйство*, в третьих — *всемирное хозяйство*. Соответственно просматриваются несколько подходов к раскрытию содержания этих понятий.

Наиболее часто в научной литературе встречается следующая трактовка:

Мировая экономика — это совокупность национальных экономик стран и отдельных регионов и связывающие их международные отношения, что можно представить следующей формулой:

$$МЭ = \sum_{i=1}^n СЭ + \sum_{j=1}^m МЭО = \sum \sum (СЭ + МЭО),$$

где СЭ — страновые экономики;

МЭО — совокупность международных экономических отношений.

Подобное соотношение не просто арифметическая сумма. Это есть интегральная сумма, отражающая процесс саморазвития организма как самостоятельной социально-экономической единицы.

Иначе, *мировая экономика — это совокупность национальных хозяйств, находящихся в постоянной динамике, в развитии, обладающих растущими взаимосвязями и взаимовлиянием, в результате чего складывается более или менее целостная мировая экономическая система*.

Объединяющую роль во всей системе мировой экономики играют международные экономические отношения.

Мировая экономика относится к числу сложных глобальных систем, которые характеризуются многообразием составляющих элементов, иерархичностью и сложной структурой. В основе этой системы — *международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление.*

Основная цель функционирования мировой экономики — удовлетворение человеческих потребностей (спроса). Внутри самой системы, в рамках отдельных государств данная цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий.

Мировая экономика одновременно является объектом изучения теории международных экономических отношений.

Специфика мирового хозяйства и международных экономических отношений определяется тем, что взаимоотношения в социально-экономическом обществе осуществляются через государственные границы и реализуются в виде международных экономических отношений.

Отсюда предметом исследования теории мировой экономики и международных экономических отношений являются взаимоотношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Весь многообразный комплекс вопросов мировой экономики и международных экономических отношений является объектом изучения теории экономических отношений на уровнях:

- а) развитых стран;
- б) развивающихся стран;
- в) постсоциалистических стран.

В своей совокупности эти отношения на всех уровнях образуют отношения мировой экономики. *Находясь в составе мировой экономики, экономика каждой страны приспосабливается.* Она постепенно трансформируется из экономики полного или неполного набора отраслей в экономику специализированную, *в которой одни отрасли начинают играть в условиях жесткой конкуренции не только внутривострановое, но и международное значение* (при наличии благоприятных предпосылок для их развития), а другие прекращают свое существование или сохраняют значение только в пределах своей страны. *Исторически в разных странах производятся различные виды товаров в зависимости от природно-ресурсного потенциала, демографической ситуации и исторических особенностей развития.*

Так складывается международное территориальное и отраслевое разделение труда (о котором скажем далее), в результате чего

страна специализируется на производстве конкретной продукции и развитии соответствующих отраслей. Например:

Марокко (имеет богатые месторождения фосфатов) — страна получила международную специализацию по производству и экспорту сырья продукции химической промышленности.

Страны ОПЕК (страны — экспортеры нефти) — в международном разделении труда их лицо определяется добычей, экспортом, а сейчас и переработкой нефти.

Страны Центральной Америки — производство и экспорт цитрусовых и других видов тропических культур и т. д.

В современном мировом хозяйстве очень мало стран, которые не специализировались бы на производстве конкретной продукции.

Таким образом, *мировая экономика представляет собой совокупность взаимосвязанных стран, объединяемых системой МЭО* (одни страны и регионы не могут обойтись без других, например Европа без Северной Африки и наоборот, Ближний Восток без Европы и т. д.).

В этих и других регионах идет, с одной стороны, взаимная поставка сырья и рабочей силы, а с другой — готовой продукции и оборудования. Во всем этом процессе каждая страна стремится получить экономическую выгоду, используя лучшие условия (стоны) своего положения.

В настоящее время почти все государства бывшего Союза переживают экономический кризис, основной причиной которого является резкий разрыв всех социально-экономических отношений, сложившихся десятилетиями.

I.1.2. Основные этапы развития мировой экономики

Мировое хозяйство является исторической и политико-экономической категорией. Это обусловлено тем, что каждому конкретному историческому этапу его развития соответствуют *определенные масштабы и уровень производства, интернационализации хозяйственной жизни и социально-экономическая структура.*

Основой постепенного формирования мирового хозяйства служил, как показывают история и практика, мировой рынок, образование которого проходило постепенно в XV–XVIII вв., и особенно интенсивно — с середины XIX столетия, когда машинное производство получает достаточно высокое развитие в странах Запада.

В целом выделяются следующие этапы развития мировой экономики.

I. Объединение внутристрановых экономик в страновые. Это самый длительный период, которые длился до конца XVIII —

середины XX в. *С точки зрения охвата мировых хозяйственных связей исторически первыми стали экономические отношения, связывающие единую целостность Римской империи.* Именно отсюда начала формироваться мировая экономика. *Римская империя была первой всемирной империей.* Она характеризовалась единством экономических отношений. *Рим как мировая экономическая держава содержал в себе практически все элементы коммунистической общины, рабовладения, феодализма, неприкосновенности частной собственности, права граждан (Рима).* Многие элементы сохранились по сей день и заимствованы другими странами.

II. *Объединение страновых экономик в региональные:* Западная Европа, Северная Америка, Южная Америка, Ближний Восток, Юго-Восточная Азия и т. д. Этот процесс во многих районах продолжается в настоящее время, например он относительно завершился в Западной Европе, а в странах Латинской Америки, Юго-Восточной Азии — продолжается.

III. *Объединение региональных экономик в единое мировое хозяйство* — это примерно XX в. В целом это самый сложный этап, и здесь можно выделить два подэтапа.

1917–1945 гг. — процесс формирования мирового хозяйства как бы раздвоился, т. е. в 1917 г. выделилась мировая социалистическая система и одновременно *прочий мир* стал развиваться как мировое экономическое хозяйство. *Марксисты и другие ученые этого периода говорили,* что существуют две системы, хотя практически была единая мировая экономическая система. *Социалистическая система была как бы автономным районом единого мирового хозяйства.* С 1917-го по 1990-е гг. выделялась эта самая автономия и, как показали история и практика, она тормозила развитие единого мирового хозяйства. Кроме того, в условиях сильного противостояния двух социально-экономических систем произошло нарастание взаимосвязи между постсоциалистическими странами.

Заметно упрочившие в период Второй мировой войны свою экономическую мощь, США смогли оказать значительную помощь в хозяйственном возрождении ряда стран Западной Европы. В дальнейшем, по мере распада колониальных империй, программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны в интересах сохранения их в системе экономических взаимоотношений стран с рыночной экономикой.

Иначе, капитализм конца XX столетия перестал быть по своей природе тем капитализмом, который описывали классики (*А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс*). К капиталистическим странам стал более применим термин «страны рыночной экономики».

Состоявшийся в середине 60-х гг. распад колониальной системы привел к появлению большой группы развивающихся стран, которые до сих пор продолжают занимать особое место в мировом хозяйстве. Прежние отношения колониальной зависимости сменились связями иного типа: отношения «Север — Юг» складываются на дву- и многосторонней основе.

«Развивающиеся страны» в своем большинстве стали интегрироваться в систему стран рыночной экономики, тем самым *усиливая их экономический потенциал* и *сильно расширяя жизненное пространство*.

Из единой мировой социалистической системы уже в начале 60-х гг. стали постепенно выпадать отдельные ее звенья, и к концу 80-х гг. произошло полное отключение из этой системы государств Восточной Европы.

1.1.3. Некоторые особенности современного этапа

Три последних десятилетия теории считают началом нового периода в развитии современного мирового хозяйства. *В экономическом плане* его отличают возросшая степень освоения *географического пространства*, формирование международных, а в ряде случаев — *планетарных производительных сил*, усиление экономического взаимодействия и взаимозависимости.

Термин *«современная мировая экономика»* указывает на новейшие сдвиги в эволюции мирового хозяйства. Проходят стадию своего становления и развития международные *производство, рынок капитала, рынок рабочей силы, информационное пространство* и т. д.

Происходят геополитические изменения структуры регионального и международного масштаба.

С 1992 г. с распадом СЭВ социалистическая система стала практически растворяться и исчезать. *С этого периода началось* восстановление единой системы мирового хозяйства (Польша, Чехословакия, Болгария, Румыния и другие страны стали интенсивно внедряться в Европейскую экономическую зону, страны зарубежной Азии — соответственно в Азиатский регион).

Весь процесс формирования и развития единой мировой экономики, мирового хозяйства значительно усилился с этого периода. Это и есть *две черты* современной мировой экономики.

Причины объединения мировой экономики неоднозначны, *т. е. в политическом плане идет процесс автономизации отдельных государств, формирование мононациональных государств* (СССР, Югославия, в перспективе — Индия, где таких государств более десяти).

В целом 90-е гг. характеризуются тем, что для развитых стран они стали временем перехода в эру постиндустриализации, для отстающих стран — активного преодоления своей экономической отсталости, для бывших социалистических стран — временем сложного перехода к рыночной экономике с либерализацией внутренней и внешней экономической деятельности.

1.1.4. Основополагающие теории развития мировой экономики

В основе становления и развития мирового хозяйства лежит действие двух экономических законов, открытых еще классиками экономической теории (*А. Смит* и *Д. Рикардо*):

1. Закон абсолютного преимущества
 2. Закон относительного преимущества
- } или же теория сравнительных преимуществ.

В основу теории сравнительных преимуществ положена идея *естественных различий между экономиками стран* — природно-ресурсной среды, социальных условий. Одни страны (согласно теории) должны развивать в большей мере промышленность, другие — специализироваться на сельском хозяйстве. А взаимный обмен продукцией ведет к повышению общего благосостояния. Нарушение этих условий будет означать существенное повышение начальных издержек производства, т. е. затрат на производство единицы продукции, а это ведет к удорожанию, сокращению объемов производства, снижению жизненного уровня.

Закон абсолютного преимущества ведет к абсолютному преимуществу одних стран над другими в производстве той или иной продукции, конкретных товаров (бананы Центральной Америки — самые дешевые и качественные, нефть — стран Ближнего Востока).

Сопоставление затрат, связанных с производством тех или иных товаров, приводит к заключению, что вместо *выпуска всех товаров*, на которые существует спрос, значительно выгоднее сосредоточиться на производстве какого-либо *одного товара, требующего наименьших затрат*.

По этому поводу основоположник данной классической теории *А. Смит* пишет: «Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовить 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.

¹ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 1962. С. 333.

Иначе, 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.

Закон относительного преимущества — это когда две, три и более стран могут производить одни и те же товары, но одна из них располагает более благоприятными условиями (Англия — исторически производитель шерсти и шерстяных тканей, Португалия тоже развивает овцеводство, но качество шерсти и шерстяных тканей хуже, поэтому им выгодно шерстяные ткани покупать у Англии, а англичанам взаимно предлагать свои вина. Такой процесс продолжается в течение не одного столетия). В этом коротко смысл этих двух законов.

Главным достоинством теории сравнительных преимуществ является убедительное доказательство того, что международная торговля выгодна всем ее участникам, хотя одним она может дать меньшую выгоду, другим большую, но в общих случаях выгода есть.

Теорией сравнительных издержек доказывалась выгодность специализации *не только в условиях абсолютного преимущества* одной страны перед другой в производстве какого-либо определенного товара, но даже *в условиях, когда такое преимущество отсутствует*.

На производстве именно этого товара (в нашем случае шерстяной ткани), относительно более выгодного при сравнении с издержками на другие товары, и следует специализироваться. При этом может быть достигнут экономический эффект.

Допустим, что отрезок сукна длиной 25 м обменивается на бочонок вина емкостью 50 л и что издержки производства измеряются только затратами труда. На производство того отрезка сукна Португалия затрачивает годовой труд 90 работников, Англия — 100 работников, а на производство бочонка вина — годовой труд соответственно 80 и 120 работников. Преимущества здесь в том, что в случае отказа Португалии от производства сукна и импортирования его из Англии на каждом отрезке будет экономиться годовой труд 10 работников. В случае отказа Англии от производства вина и его экспорта из Португалии на каждом бочонке Англия сэкономит труд 20 работников. Проследить можно выгоду на зарплате, объеме произведенной продукции и т. д.

В результате действия этих законов возникает международное разделение труда и как следствие — мировая экономика.

Современное мировое хозяйство охватывает *свыше 190 государств и территорий*. В число развитых стран с рыночной эконо-

микой входят 24 страны, в которых производится более $\frac{1}{2}$ мирового валового внутреннего продукта (ВВП). Из них выделяются семь ведущих государств — США, Япония, Германия, Франция, Италия, Великобритания, Канада, на долю которых приходится почти $\frac{2}{5}$ ВВП, $\frac{1}{2}$ экспорта и $\frac{4}{5}$ заграничных капиталовложений в рамках мирового хозяйства. Они и являются лидерами трех центров современного капитализма — американского, западноевропейского и японского.

В развивающихся странах проживает 52% населения мира. По объему производства ВВП на душу населения эта группа стран отстает от развитых стран более чем в 10 раз. Вместе с тем система развивающихся стран сильно дифференцирована, т. е. отдельные страны по уровню экономического развития, сложившейся структуре хозяйства сильно приблизились к «нижнему эшелону» развитых стран, другие (более 40) составляют группу наименее развитых стран.

Контрольные вопросы

1. Что такое мировая экономика? Охарактеризуйте предмет изучения и объект исследования мировой экономики.
2. Назовите основные этапы развития мировой экономики, в чем их сущность?
3. Каковы особенности современного этапа? В чем заключаются новейшие сдвиги эволюции мирового хозяйства?
4. «Теория сравнительных преимуществ» как основополагающая теория — сущность основных законов.

Термины и понятия

- МЭ — мировая экономика.
МЭО — международные экономические отношения.
НЭ — национальная экономика.
СЭ — страновая экономика.
МХ — мировое хозяйство.
-

ТЕМА 1.2. ВАЖНЕЙШИЕ ЧЕРТЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1.2.1. Предпосылки, факторы и движущие силы мировой экономики

Эволюция мирового хозяйства во второй половине XX в. характеризуется динамичным развитием экономики целого ряда стран, прежде всего промышленно развитых. Отличительная особенность *мирового хозяйства на рубеже XX–XXI вв.* такова, что доминируют принципы рыночной экономики, объективные закономерности МРТ, интернационализация производства и капитала.

На эти процессы сильное воздействие оказывали такие *глобальные факторы*, как *противостояние двух социально-экономических систем, революционное развертывание научно-технического прогресса, необратимость структурных и циклических кризисов.*

Если же более конкретно, то в формировании и становлении многоступенчатой сложной системы мировой экономики большую роль играют *предпосылки, факторы и движущие силы этой экономики.*

Под предпосылками обычно подразумеваются пассивно существующие, но неиспользуемые ресурсы. В неодинаковости проявления этих предпосылок заключается и неодинаковость развития мировой экономики.

Существует 3 типа таких ресурсов:

а) *природно-климатические* — количественные запасы и качественный состав природных ресурсов, горно-геологические и другие условия их добычи и использования, климатические и экологические условия для населения;

б) *демографические* — число, структура, проблемы естественного прироста населения, обеспеченность трудовыми ресурсами, состояние социальной инфраструктуры;

в) *экономические* — размер накопленного национального богатства за всю историю развития государства.

Все это многообразие предпосылок вносит свой вклад в неравномерность развития мировой экономики.

Вопрос о факторах экономического развития — важнейший вопрос экономической теории. Современные представления уходят корнями в *воззрения физиократов*, считавших, что стоимость и

богатство создаются трудом, капиталом и землей. Эти представления формировались в теории международной торговли (в начале XX в.), авторами которой являлись шведские экономисты *Эли Хекшер* и *Бертила Олин*, коротко получившей название *теория Хекшера — Олина*. Большой вклад в ее развитие сделал американский ученый *Василий Леонтьев*, раскрывший роль различных факторов в развитии экономики страны. Названные теории дали возможность говорить о *фактороемкости* национального продукта, т. е. определить удельный вес каждого фактора в создании валового продукта.

Россию можно отнести к типичному случаю теории Хекшера — Олина: изобилие природных ресурсов, наличие больших производственных мощностей (реальный капитал), ряд передовых технологий объясняют большой экспорт сырья, простой металлургической и химической продукции, военной техники и т. д. Однако в то же время данная теория не дает ответа на вопрос, почему из современной России с ее *огромными сельскохозяйственными ресурсами* мало экспортируется готовой сельскохозяйственной продукции, а наоборот, она импортируется в больших объемах, почему *при наличии сравнительно дешевой и квалифицированной рабочей силы* страна мало экспортирует, но много импортирует продукции гражданского и точного машиностроения. Вероятно, очень важно здесь то, насколько эффективно реализуются эти факторы в той или иной стране.

Факторы экономического развития — это элементы экономики, используемые активно. В отличие от предпосылок (они в основном потенциальные) факторы используются в настоящее время. К ним относятся:

- из природно-климатических факторов наиболее активно используется *земля*;
- из демографических — *рабочая сила*;
- из экономических — *средства производства* (машины, станки, оборудование, производственная инфраструктура);
- *научно-технический прогресс* (НТП), обеспечивающий совершенствование средств производства и рабочей силы, или же в целом все предыдущие факторы — *повышение их эффективности и производительности*.

Именно неповторимое сочетание факторов в нужном месте и в нужное время обеспечивает прорыв страны, региона или отрасли, делая их лидерами экономического роста. С другой стороны, исчерпание потенциала когда-то эффективных факторов и игнорирование страной или отраслью других факторов приводят к упадку экономики. Вследствие этого ранее процветающие страны, регионы, отрасли становятся депрессивными.

По мере экономического развития меняется роль факторов, в частности: *в развитых странах мира НТП* становится главным фактором, тогда как первоначально таким фактором являлась земля.

Важным фактором экономического развития является *социально-экономический* строй в стране (отсталый социально-экономический строй ведет к медленному развитию, нарастанию противоречий и даже к гражданской войне).

В качестве фактора можно рассматривать и *политический строй* — здесь имеется в виду демократический, авторитарный, тоталитарный. *В демократической стране* глава государства выбирается народом; *при авторитарном, тоталитарном строе* у власти находится диктатор, который взял эту власть в свои руки путем захвата, насилия и т. д. История свидетельствует, что демократия создает наиболее благоприятные условия для экономического развития.

К числу основных факторов послевоенного периода, способствовавших ускорению процесса формирования мирового хозяйства, можно отнести:

- углубление научно-технической революции, интернациональный характер достижений в области науки, техники и технологии, а также осознание того факта, что изолированное развитие обходится намного дороже и требует значительно большего времени для решения возникающих технико-технологических проблем;
- формирование однородного типа производительных сил под влиянием ускорения темпов реализации мировых достижений НТР, что облегчает и одновременно усиливает взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств;
- развитие тенденции к унифицированности структуры потребления и спроса под влиянием как факторов, отмеченных выше, так и расширения процесса информатизации;
- возникновение и обострение так называемых глобальных проблем (защита окружающей среды, сырьевая и продовольственная проблемы, демографические проблемы и др.), решение которых возможно лишь объединенными усилиями всех стран в рамках мирового хозяйства.

Движущие силы экономического развития — это субъекты (факторы), играющие решающую роль в экономическом развитии.

1. *Предпринимательство* — деятельность конкретных лиц в форме управления фирмами, компаниями, акционерными обществами.

2. *Государство* — оно активно участвует в экономической жизни страны, имеет свои предприятия, учреждения, проводит определенную государственную внешнюю и внутреннюю политику, благоприятствующую развитию своей страны и своего народа.

I.2.2. Неравномерность как закономерность развития мировой экономики

Неравномерность экономического развития государств мира — это объективная реальность. Неравномерность развития мировой экономики определяется разной скоростью развития отдельных государств. Экономика развивается, как правило, синусоидами, т. е. для нее характерны подъемы и спады.

О том как изменилось соотношение стран мира по показателям, характеризующим *уровень их экономического развития* и место, занимаемое каждой из них в мировом хозяйстве, свидетельствуют фактические данные. За вторую половину XX в. Япония, а также новые индустриальные страны поднялись на первые строки таблицы, отражающей уровень экономического развития стран мира.

Вся история человечества свидетельствует об исчезновении одних государств и народов и возвышении других. И сегодня темпы экономического роста одних стран повышаются, а других, наоборот, снижаются. Таким образом, *игнорирование факта неравномерности экономического развития стран мира* противоречит требованиям позитивной экономической науки.

Под уровнем экономического развития страны понимается степень развития ее производительных сил и мера потребления населением материальных благ и социальных услуг.

Количественным выражением уровня экономического развития страны служит отношение национального дохода к численности населения:

$$y = \frac{Н.дох.}{Нас.}.$$

Как показывает мировая практика, маленькая (по численности населения и территории) страна может занимать в таблице стран мира по уровню экономического развития *первые строки*, если она имеет высокую производительность труда, высокие доходы на душу населения и т. д. (например, малые страны Западной Европы, Сингапур). Наряду с этим огромные страны, обладая большой экономической мощностью, в силу экономической отсталости занимают последние строки в этой таблице. В качестве примера можно привести Россию, где обширная территория, природные ресурсы, население выступают в качестве потенциальных возможностей, но в силу внутренних причин полностью не востребованы.

В соответствии с количественными критериями по уровню экономического развития выделяются три подсистемы стран в мировом хозяйстве:

I. *Экономически развитые страны* постиндустриального развития с высокой долей занятости в сфере социальных и деловых услуг.

II. *Страны со средним уровнем развития*, находящиеся на стадии индустриального развития.

III. *Развивающиеся страны, или страны «третьего мира»*, с высоким уровнем дифференциации внутри самой подсистемы.

Чем обусловлено такое развитие экономики? Для объяснения этого рассмотрим следующие моменты неравномерности:

а) *во времени* — в развитии общественного производства есть годы, когда рост общих объемов производства происходит очень быстро, и годы — когда медленнее, а иногда этот процесс сопровождается спадом производства;

б) *неравномерность развития отдельных отраслей и производств* — это различные показатели развития внутри- и межотраслевой структур;

в) *территориальная неравномерность* — по регионам.

Существует два основных (по характеру) вида неравномерностей развития МЭ:

1. *Циклическая* — повторяющаяся.

2. *Нециклическая*.

Циклическая — проявление действия различных циклов (фаз); иначе говоря, это регулярно повторяющиеся за определенный период времени колебания в движении общественного производства. Сама цикличность, выражающаяся в наличии непрерывных колебаний (циклов) динамики экономического развития, является характерной чертой мировой экономики.

Анализ мировой экономики позволяет выделить краткосрочные, среднесрочные (продолжительность примерно 5–7 лет) и долгосрочные (продолжительность примерно 40–60 лет) циклы экономического развития.

Долгосрочные колебания экономической динамики получили название «больших циклов конъюнктуры Кондратьева» в честь русского ученого.

Согласно этой концепции мировое хозяйство и отдельные национальные экономики проходят в своем развитии последовательно чередующиеся периоды замедленного (понижательная волна) развития и ускоренного (повышательная волна) роста.

Подобные периоды больших циклов в развитии мирового хозяйства прослеживаются с конца XVIII в. Переход от одного цикла к другому связан с необходимостью обновления производственного аппарата, вызванной развитием научно-технического прогресса.

В становлении повышательной волны первого большого цикла (конец XVIII в.) решающую роль сыграли сдвиги в текстильной промышленности и производстве чугуна (металлургия).

Рост в течении второго большого цикла (середина XIX в.) обусловлен в основном развитием морского и железнодорожного транспорта, позволившим освоить новые территории и преобразовать сельское хозяйство.

Повышательная тенденция третьего цикла (начало XX в.) связана с изобретениями в сфере электротехники и массовым внедрением радио, телефонной связи.

Четвертый большой цикл (период после Второй мировой войны) связан с изобретением и внедрением синтетических материалов, пластмасс, изобретением ЭВМ и т. д.

Причины циклов самые разные: одни авторы усматривают их в отраслевых и производственных диспропорциях, а другие — в перекосах денежно-кредитной политики и т. д.

Обычно выделяются четыре фазы цикла:

1 — *самая низшая, «кризисная»*, которая характеризуется падением или даже приостановкой производства, снижением жизненного уровня населения, ростом безработицы, обострением напряженности в обществе;

2 — *фаза оживления*, в пределах которой восстанавливается предкризисный объем промышленного производства и постепенно прекращается падение цен, снижается темп инфляции;

3 — *подъем — высшая фаза*, когда темпы экономического роста становятся наивысшими, происходит обновление основного капитала, сокращается безработица, появляются новые отрасли производства, новый бизнес;

4 — *рецессия* — это процесс, который возникает на фоне экономического подъема и сопровождается формированием условий возникновения первых признаков замедления и снижения темпов производства и наступления очередного циклического кризиса.

На простой схеме основные фазы циклических кризисов можно выразить следующим образом:



В целом рецессия (или падение) связана с несоответствием между уровнем развития НТП, масштабами технических достижений и практическим использованием (внедрением в производство, обновлением капитала и т. д.) этих достижений в реальном секторе. Связана она также с общим уровнем развития самой страны и ее положением в системе мирового хозяйства.

Фазы, соответствующие понижительной волне (в рамках долгосрочного цикла), наблюдались в мировом хозяйстве с 1810—1817 по 1844—1851 гг., с 1870—1875 по 1890—1896 гг., с 1914—1920 по 1938—1945 гг.

Начало понижительной волны последнего большого цикла можно отнести к первой половине 70-х гг. (что совпало с мировым кризисом 1974—1975 гг.). Толчком к его возникновению стало быстрое повышение цен на товары в связи с резким ростом цен на нефть и нефтепродукты, иначе говоря — *нефтяной кризис*. *Здесь прослеживалась такая схема:* повышение цен привело к сокращению реального совокупного спроса, началось затоваривание рынков многими видами промышленной продукции, что повлекло за собой падение общего объема промышленного производства практически во всех важнейших отраслях хозяйства почти во всех промышленно развитых странах. Кризис приобрел всеобщий характер. А это ведет за собой безработицу и инфляцию. На фоне повышения цен и роста массовой безработицы и инфляции обозначилась *стагфляция*. Первые признаки оживления наметились в конце 70-х гг.

Экономический кризис по своим масштабам может носить общемировой характер: *энергетический, структурный кризисы 70—80-х гг.* Кризис может возникнуть в пределах отдельной национальной экономики: например, 1978—1988 гг., затем 1985—1992 гг. для США и Японии были характерны выраженными циклическими кризисами, к которым можно отнести крупнейший кризис на Токийской фондовой бирже (Япония, 1992 и 1998 гг.). Сильнейший кризис на фондовых биржах стран Юго-Восточной Азии (май — сентябрь 1998 г.), затем в США и Японии.

В 1980—1985 гг. наблюдался наибольший экономический подъем в СССР, и далее *наступила рецессия (1987—1989 гг.)*. *К 1990 г. обозначился сильнейший циклический кризис по всем направлениям: структурный, финансовый, кризис социальной сферы и т. д.* При этом основная причина кроется в неудавшейся реформе при переходе к рынку. В 1998 г. (август — сентябрь) — сильнейший кризис (обвал) на финансовом и фондовом рынках России.

В сентябре 2000 г. резко обозначился топливный (бензиновый) кризис в Англии и далее во всех странах Западной Европы. В срочном

порядке странами ОПЕК принято решение поднять объемы добычи нефти до 800 млн баррелей в день, однако продолжается рост цен на нефть и нефтепродукты, равно как и топливный кризис. Правительства стран не сразу отреагировали на этот процесс, а международные эксперты прогнозируют увеличение цен до 40 долл. за баррель, и, чтобы вернуть цены на прежний уровень (35–37 долл. за баррель), придется довести добычу до 3 млрд баррелей в день. Вместе с тем такой ход чреват усилением очередного циклического кризиса.

Кризис в целом длится примерно 7–8 лет, однако в условиях НТП меняется регулирующая роль факторов (ускорение обновления основных фондов, гибкость государственной политики) в сторону сокращения сроков циклов до 5 лет. В настоящее время считается, что мировая экономика находится на стадии оживления после глубокого кризиса. Раньше других это наметилось в США, Японии, позднее в странах Западной Европы, где отмечается вяло текущий экономический подъем. Заметное оживление производства характерно для развивающихся стран.

В XXI век с наилучшими показателями вступают США, а экономика Японии к концу 90-х гг. находилась в состоянии отрицательных темпов роста.

Кризис как главное звено цикла является толчком дальнейшего развития экономики. Это связано с тем, что во время кризиса экономика находится в состоянии болезни; на фазе оживления появляются новые, более прогрессивные отрасли, новый бизнес, изыскиваются все возможные методы разрешения этой проблемы и экономика начинает набирать темпы.

Существует три вида кризисов:

1. *Классический кризис недопроизводства* — чаще всего происходит в экономически отсталых странах.

2. *Кризис перепроизводства* проявляется в производстве товаров в большем объеме, чем надо, т. е. возникает перепроизводство товаров по сравнению с платежеспособным спросом на них, и определенная масса товаров не находит своего сбыта на мировом рынке.

3. *Кризис структуры экономики*, т. е. имеющаяся материально-техническая база не соответствует рыночной структуре экономики.

Кризис структуры экономики характерен чаще для слаборазвитых стран. В странах бывшего Союза, например в России, и в странах Восточной Европы в настоящее время продолжается структурный кризис, т. е. старая отраслевая структура не вписывается в структуру мировой экономики.

1.2.3. Виды экономической деятельности

Мировую экономику можно иначе выразить как сумму самых различных видов экономической деятельности всех стран мира. Определив таким образом МЭ, *можно выделить 2 основные группы деятельности:*

1. *Коммерческая* (предпринимательская) деятельность.
2. *Некоммерческая* деятельность.

Коммерческая деятельность — главная цель получение прибыли.

Некоммерческая деятельность — правительственные, церковные, благотворительные, общественные и другие виды деятельности. Такая деятельность очень широко распространена в мировой экономике и практике (различные фонды, как, например, фонд Сороса, очень большую сумму выделяют для развития науки, благотворительности и других видов деятельности). При этом необходимо отметить, что во всех цивилизованных странах некоммерческая благотворительная деятельность не облагается налогом.

Коммерческая (или же предпринимательская) деятельность — это способность людей (владельцев компаний, менеджеров, управляющих и т. д.) к эффективной организации взаимодействий всех экономических ресурсов: земли, труда, капитала, знаний.

Мировой опыт показывает, что, если страна обладает достаточным *предпринимательским ресурсом*, т. е. в ней немало опытных и образованных предпринимателей, развита рыночная инфраструктура, имеет глубокие корни предпринимательская этика и культура, а высокая степень либерализации хозяйственной деятельности сочетается с активной государственной поддержкой мелкого и среднего предпринимательства, *предпринимательская деятельность имеет наиболее эффективные показатели.*

Подобными характеристиками обладают прежде всего развитые страны, большинство из которых развивали предпринимательский ресурс столетиями (Европа) или являются наследниками старой предпринимательской культуры (Северная Америка), а также, плюс ко всему, обладают глубокими торговыми традициями (страны Юго-Восточной Азии).

В России предпринимательский потенциал обусловлен переходным характером экономики. С одной стороны, быстро растет численность и уровень образованности предпринимателей, расширяется предпринимательская инфраструктура, а с другой — значительная часть российских предпринимателей не имеет необходимого опыта и соответствующего образования, низка предпринимательская этика и культура, более того, значительная часть населения враждебно относится к предпринимателям как к слою общества.

Коммерческая деятельность, в свою очередь, делится на две группы:

1. *Формальная*, официальная, легальная.
2. *Неформальная*, нелегальная.

Первая группа — это деятельность, которая осуществляется в соответствии с государственными законами; государство выдает лицензии, разрешения на этот вид деятельности.

Вторая группа деятельности (нелегальная, неофициальная или теневая экономика) — это государством не разрешенный вид. Иначе, теневая экономика — это такой уклад в экономике, который складывается в обществе вопреки правовым нормам и правилам хозяйствования.

1. «Неофициальная» («неформальная», «некриминальная») экономика — не запрещенные законом легальные виды экономической деятельности, в рамках которых имеет место не фиксируемое официальной статистикой производство товаров и услуг, сокрытие этой деятельности от налогов. Она возможна (и практически очень часто встречается) во всех отраслях экономики.

2. «Нелегальная», «подпольная» экономика — это в основном запрещенные законом виды экономической деятельности. Таковыми являются экономические агенты, занятые незаконным производством или сбытом продуктов и услуг (например, производство оружия, наркотиков, контрабанда), а также агенты, не имеющие права заниматься осуществляемым видом деятельности (врачебная деятельность без лицензий), воровство, рэкёт, бандитизм.

3. «Фиктивная» экономика — экономика взяточничества, мошенничества, связанного с получением и передачей денег, других ценностей.

Теневая экономика имеется в любой стране независимо от того, преобладают ли в ней *рыночные структуры* или *командно-административная система*. На масштабы теневой экономики значительное влияние оказывают следующие факторы: тяжесть налогообложения, объемы доходов, уровень безработицы, общее состояние экономики, уровень жизни населения и т. д.

В развитых странах главной причиной развития теневой экономики выступает *уровень (высокий) налогообложения до 50%*. В целом доля теневой экономики в развитых странах оценивается в 5–10% ВВП, а в Италии, Испании, Греции этот показатель достигает 20–30% ВВП, в развивающихся странах — от 5 до 35% ВВП.

В странах с переходной экономикой неформальную экономику можно разделить на две части.

Первая — сфера вторичной занятости, позволяющая гражданам выжить в трудных условиях, — это работа по совместительству без официального оформления и с уклонением от налогообложения. В 1999 г. в России по совместительству было занято около 18% взрослого населения.

Вторая часть — сфера услуг, стихийной торговли, «челночного» бизнеса, который дает определенный заработок и обслуживает потребности внутреннего рынка.

Таким образом, объемы нелегальных видов деятельности в мире *очень велики*, и каждое государство постоянно борется с ними. Многие такие виды были официально запрещены, однако они до сих пор существуют (например, контрабанда наркотиков или наркобизнес, самый мощный подпольный вид деятельности в Латинской Америке, существует уже столетия, меняет маршруты движения или что-то другое, но существует). Почему?

Существует несколько причин, и они же являются объективными чертами мировой экономики.

1. *Несовершенство государственного законодательства.* Государство, как правило, стремится подчинить своему контролю все, что может и не может. Далеко не всем это нравится. Легализация любой формы экономической деятельности ведет к тому, что она становится зависимой от государства.

2. *Многообразие видов экономической деятельности*, которые государство не в состоянии контролировать.

3. *Нелегальная экономическая деятельность* — это, как правило, высокодоходная деятельность, а высокие доходы несут высокие налоги (а зачем государству платить большие налоги?).

4. *Нелегальная деятельность тесно связана с преступной деятельностью*, сталкивается с угрозой для жизни человека (в нелегальных видах деятельности оборачиваются миллиарды долларов, и в конце концов какая-то часть из них легализуется). *Подпольная (криминальная) экономика* главным образом развивается в рамках организованных преступных группировок. Общий объем доходов организованной преступности мира в 1999 г. оценивался в 1 трлн долл., около половины этой суммы получено на территории США.

Наибольшую часть доходов мировой преступности приносят наркотики. Известно, что один вложенный в наркобизнес доллар в среднем дает 2000–2400 долл. дохода. По производству опийного мака Афганистан вышел на первое место в мире.

В связи с этим мировую экономику необходимо рассматривать как совокупность легальной (формальной) и нелегальной деятельности.

1.2.4. Развитие — основной закон мировой экономики

Развитие — это совокупность прогрессивных, поступательных изменений в экономике.

Поступательные изменения — это увеличение объема в экономической деятельности:

$$\Theta = \Sigma \Theta_d + \Delta \Theta_d,$$

где $\Sigma \Theta_d$ — сумма экономической деятельности в прошедшем году;

$\Delta \Theta_d$ — прирост экономической деятельности в настоящем году.

То что идет процесс экономического развития, можно признать только в том случае, когда значение $\Delta \Theta_d$ положительно (увеличение объемов и других показателей).

Прогрессивные изменения — это изменения в интересах общества, приносящие пользу обществу в целом и каждому человеку в отдельности. В 80-е гг. наблюдался высокий экономический уровень развития в СССР, а население нищало. Одна из причин — огромные военные расходы, производство вооружения, которое вывозилось на склады, и др.

С точки зрения экономики такой экономический рост был регрессивным (убывающим), а не прогрессивным.

Иначе, экономическое развитие принято определять как процесс, в ходе которого в течение длительного периода времени отмечается рост реального душевого дохода населения страны при одновременном соблюдении двух условий:

- сокращение либо сохранение неизменным числа живущих за чертой бедности;
- сохранение или уменьшение степени неравенства в распределении доходов.

Подобный подход к проблеме развития означает сосредоточение внимания в процессе экономического роста на борьбе с нищетой, неравенством, безработицей, что особенно наблюдалось в 1970—1980 гг.

Экономическое развитие — почему оно рассматривается как основной закон мировой экономики? Потому, что общество не может существовать без увеличения жизненных благ для населения и, соответственно, уровня жизни населения. Если жизненный уровень растет, то мы имеем классическое понимание смысла экономического развития мировой экономики (человек не живет ради работы, а работает ради жизни).

Одна из форм социально-экономического развития — рост потребностей населения.

Рост потребностей населения — объективная категория МЭ. В настоящее время гораздо большие объемы потребления даже в слаборазвитых странах по сравнению с тысячелетиями назад (были велосипеды, их стало недостаточно, и так вплоть до космических технологий).

Международной организацией труда (МОТ) в конце 70-х гг. была выдвинута концепция *«базовых потребностей»*, призвавшая сконцентрировать внимание на *удовлетворении основных потребностей большинства населения* в противовес экономической эффективности производства. Соответственно изменились и критерии оценки экономического развития, на первое место вышли *социальные показатели*.

При условии исчерпания возможностей развития наступит абсолютный кризис человечества (возможна вероятность переселения на другие планеты).

Экономика отдельных стран, регионов может длительное время находиться в кризисе, и такие страны могут существовать за счет помощи других стран. Отсюда развитие МЭ нужно рассматривать как глобальную систему.

Развитие мировой экономики и изменения, связанные с развитием, имеют две стороны: количественную и качественную.

Иначе, развитие — это единство количественных и качественных изменений, т. е. *две стороны диалектического единства*.

Количественные изменения — это экономический рост, т. е. количественное увеличение объема экономической деятельности. Если $\Theta_0 = 100$, а $\Theta_1 = 110$, то это означает 10% экономического роста, т. е. за год экономика выросла на 10%.

Качественные изменения — это устойчивые структурные сдвиги в экономике или же какие-то структурные изменения. *Структура* — очень сложное понятие. Она содержит в себе как соотношения между различными отраслями экономики (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство и т. д.) — *отраслевая структура*, так и между различными регионами, странами — *территориальная структура*. Если при этом показатели растут, то это поступательные экономические или количественные изменения. Экономическое развитие осуществляется в том случае, если количественный рост сопровождается соответствующими прогрессивными структурными сдвигами в экономике.

Количественные изменения должны иметь количественные показатели экономического развития, характеризующие:

- экономическую динамику процесса;
- достигнутый уровень развития.

Выделяются два вида показателей экономической динамики: абсолютные и относительные.

Абсолютный показатель характеризует общий масштаб развития или экономической динамики.

Относительный показатель учитывает изменения по отношению к какому-то периоду или региону, стране.

Контрольные вопросы

1. Предпосылки и факторы, их роль в развитии национальной экономики и мирового хозяйства, меняющаяся роль факторов в эволюции мирового хозяйства.
2. Почему «неравномерность» рассматривается как закономерность развития мировой экономики?
3. Дайте характеристику основных подсистем стран по уровню экономического развития.
4. «Цикличность» — эволюция больших циклов в развитии мирового хозяйства.
5. Охарактеризуйте краткосрочные и долгосрочные циклические кризисы в рамках национальных экономик и мирового хозяйства.
6. Кризис как главное звено циклического развития, сущность, причины.
7. Охарактеризуйте краткосрочные и долгосрочные циклические кризисы в рамках национальных экономик и мирового хозяйства.
8. В чем суть коммерческой деятельности? Охарактеризуйте основные виды коммерческой деятельности.
9. Причины развития «теневой экономики» в различных странах.
10. Почему «развитие» рассматривается как основной закон мировой экономики?

Термины и понятия

«Фактороемкость» национального продукта.

Рецессия.

Понижательная волна.

Повышательная волна.

ТЕМА 1.3. ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА НА МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

1.3.1. Сущность международного разделения труда. Его основные факторы

Все страны мира в определенной степени вовлечены в международное разделение труда. Тенденции развития мирового хозяйства определяются углублением этого процесса. *Международное разделение труда — это высшая ступень общественного территориального разделения труда между крупными сферами производства:* промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и т. д., которое далее расчленяется на более дробные и узкие отрасли и ведет к созданию специализированных производств (например, промышленность → отрасль тяжелой промышленности → металлургия → черная, цветная → комбинаты полного, неполного цикла), т. е. следует процесс внутри предприятий.

В непосредственной связи с этим процессом находится общественное территориальное разделение труда, ведущее к разделению труда *между странами*, расчленению хозяйственной территории страны на более дробные взаимосвязанные регионы, формированию специализированных экономических районов.

Международное разделение труда опирается на устойчивую и экономически выгодную специализацию отдельных стран по производству определенных видов продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в соответствующих количественных и качественных отношениях.

Положение страны в международном разделении труда определяют следующие факторы.

1. *Природно-географические условия.*
2. *Технический прогресс* — достигнутый уровень НТП и технический потенциал.
3. *Социально-экономические условия* (достигнутый уровень экономического развития, особенности демографической ситуации, религия, историческая направленность) — общественно-политический строй.

Международное разделение труда возникает независимо от воли и сознания людей, оно носит объективный характер, т. е. появляется

и развивается под воздействием определенных факторов производственного назначения.

Международное разделение труда и вытекающие из него более высокие формы мировых хозяйственных связей (внешняя торговля и т. д.) позволяют получить существенный *экономический выигрыш, сократить затраты на продукцию. Согласно классической теории* (А. Смит, Д. Рикардо) это связано с *абсолютными и относительными преимуществами, возникающими в результате разделения труда* между странами. Используя благоприятные условия, сочетание факторов производства, прежде всего естественных (природно-географических, материальных, трудовых), а затем и приобретенных в процессе материально-технического развития (технологических, научно-технических, информационных, конкурентных преимуществ, информационных, инфраструктурных), участники МРТ получают значительные экономические выгоды, прибыль.

Первейшая экономическая цель международного разделения труда сводится к тому, чтобы посредством установления между различными странами прочных экономических связей оказать наиболее благоприятное экономическое *воздействие на структуру* национального хозяйства. Такое воздействие определяется тем, что участие в МРТ позволяет стране *сконцентрировать свои усилия на производство* тех продуктов, для которых у нее имеются наилучшие условия, расширить производство этих продуктов до масштабов, способных удовлетворить потребности как *своего населения*, так и *населения стран-партнеров*. Одновременно такое участие позволяет стране отказаться от производства товаров, для которых у нее нет оптимальных условий, и обеспечить их потребление за счет импорта.

Другими словами, *международное разделение труда есть система или способ организации взаимозависимого производства, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров или услуг и впоследствии обмениваются ими.*

Воздействие международного разделения труда в конечном итоге сводится к тому, что страны — участницы МРТ должны быть нацелены в рамках национального хозяйства расширять производство на экспорт и импортное потребление. *Как только в стране налажена экспортная ориентация производства и потребление импортной продукции*, появляются все основания говорить о том, что страна изменила структуру совокупного общественного производства в соответствии с характером своего участия в процессе международного разделения труда. Место каждой страны в мировой экономике и МРТ определяется всей совокупностью импортных потребностей

и экспортных возможностей. В системе взаимосвязи экспорт-импорт определяющая роль принадлежит экспортным возможностям страны.

Еще с самых ранних пор становления межгосударственных экономических отношений *главным мотивом участия* страны в международном разделении труда является получение определенной экономической пользы, ибо участие любой страны в этом процессе без получения соответствующей экономической выгоды подорвало бы само ее национальное воспроизводство и в конце концов было бы прекращено. «...Преследование индивидуальной выгоды, — писал Д. Рикардо, — ...приводит к самому эффективному и наиболее экономному разделению труда между разными нациями»¹.

Таким образом, при выявлении причин вовлечения страны в международное разделение труда следует исходить не только из стремления отдельных предприятий получить прибыль, но и от интересов всей национальной экономики, всего государства.

В современном мировом хозяйстве нет ни одного государства, которое не стимулировало бы экономические отношения с другими странами.

Международное и внутригосударственное разделение труда различаются своей масштабностью и широтой охвата объектов, числом субъектов, действующих в данных экономических процессах. Внутри страны разделение труда прослеживается в рамках предприятий, которые обмениваются товарами и услугами, технологическими достижениями, научно-техническим опытом организации производства, специалистами, рабочими. Все эти объекты и процессы характерны и для международного разделения труда, но их уровень и масштабность другие. В последнем значительно возрастает роль государства, которое регулирует проведение крупных экономических акций в рамках МРТ и поддерживает экономические интересы своих национальных предприятий. Особенно четко это можно проследить в рамках промышленно развитых стран, которые располагают значительным набором финансовых, валютных, налоговых, политико-административных рычагов. С их помощью эффективно поддерживается внешнеэкономическая деятельность своих предприятий, создаются оптимальные условия в форме налоговых льгот, экспортных кредитов иностранным покупателям и т. д. для поставок продукции и улучшения своих позиций на мировых рынках.

¹ Рикардо Д. Соч., 1955. Т. I. С. 116.

Страны, участвующие в международном разделении труда, стремятся постоянно получать экономическую выгоду. Поэтому любая страна, установившая на выгодных началах экономические связи с другой страной, стремится поддерживать и расширять их постоянно.

Как показывает мировая практика, непременным условием эффективного участия любой страны в МРТ является производство высококачественной продукции. Высокое качество товаров крупных и мелких фирм выступает гарантом их успеха в конкурентной борьбе на мировом рынке и условием эффективной реализации продукции, обеспечивающим получение прибыли. (Производство и поставки индийского чая, голландского масла, сыра завоевали мировые рынки.)

Безусловно, объемы экономической выгоды, получаемые странами от участия в международном разделении труда, являются разными. Они в итоге зависят от многих факторов: территории страны, потенциала природных ресурсов, уровня развития производительных сил, числа участвующих в международном разделении труда предприятий и т. д.

1.3.2. Основные формы международного разделения труда

Различаются две формы международного разделения труда: *специализация* и *кооперирование*.

Как известно, международное разделение труда оказывает большое влияние на развитие национальных экономик, т. е. здесь создаются отрасли международной специализации, которые, помимо удовлетворения потребностей своего населения, значительную часть производимой продукции отправляют на мировой рынок.

Иначе, *международная специализация* — это концентрация производства однородной продукции в одной или нескольких странах для удовлетворения не только своих потребностей, но и потребностей заинтересованных стран.

Рядом с этими отраслями возникают отрасли-спутники, называемые отраслями международной субспециализации, которые по своим масштабам и уровню развития могут уступать ведущим отраслям специализации. Поскольку специализация стран на производстве определенных товаров и последующий обмен этими товарами являются характерными чертами международного разделения труда, на практике выделяются следующие направления и формы специализации:

- *производственная* — межотраслевая, внутриотраслевая и внутрифирменная;

- *территориальная* — по странам и регионам, внутри регионов;
- *предметная* — это более крупная форма, производство конкретных видов продукции;
- *подетальная* — более мелкая: производство деталей, узлов, полуфабрикатов;
- *технологическая* — направленность производственной технологии.

Отрасль международной специализации — это отрасль или группа отраслей, определяющие характер и уровень международной специализации страны и отвечающие следующим признакам:

- более высокий удельный вес такой отрасли в производстве данной страны по сравнению с мировым производством;
- более высокий уровень внутриотраслевой специализации.

Другой формой международного разделения труда является *международное кооперирование*. Это объединение производственных аппаратов двух и более стран в интересах выполнения единой производственной программы для технического совершенствования производимой продукции. При этом основные признаки международного кооперирования представляют собой:

- *предварительное согласование* странами в договорном порядке условий кооперирования;
- *координацию производственной деятельности* в процессе реализации данной продукции;
- *наличие субъектов кооперирования* — страны-участники, промышленные предприятия, фирмы.

Предварительный *договорной* характер является важной особенностью международной *специализации и кооперирования*. Заинтересованные независимые субъекты кооперирования — предприятия, фирмы разных стран *предварительно согласовывают в договорном порядке* условия совместной деятельности по производству отдельных видов изделий. Одновременно участники этого соглашения определяют между собой *производственную специализацию*, т. е. закрепляют в договорном порядке какие-либо *технологические процессы, виды продукции* в качестве главных объектов кооперирования.

Важным признаком международного производственного кооперирования является *долгосрочность*. В отличие от международной торговли, зачастую носящей разовый характер, экономические отношения по международному производственному кооперированию рассчитаны на длительный срок.

Следующий признак международного кооперирования в отдельных случаях носит *комплексный характер*, т. е. охватывает не только

само производство, но и научно-исследовательскую работу, бытовую деятельность и т. д. В свою очередь, сбыт совместно производимой продукции может включать в себя согласованные действия партнеров на рынке, решение вопросов технического обслуживания проданной продукции, а также модернизацию с учетом пожеланий и требований покупателя.

Одной из важных черт МРТ является то, что международная специализация и кооперирование производства *снижают капиталоемкость и сокращают время производства* новых товаров. По данным ЕЭК ООН международные соглашения о техническом сотрудничестве в использовании узлов и деталей на базе кооперирования уменьшают сроки налаживания производства новых видов изделий в среднем на *14–20 мес.* по сравнению с его организацией собственными силами; при этом на 50–70% снижается стоимость освоения производства¹.

В целях снижения затрат на единицу выпускаемой продукции крупные корпорации устанавливают производственные связи с мелкими и средними фирмами и превращают их в поставщиков и субпоставщиков узлов, деталей, другой продукции серийного производства, необходимой для конечного производства. Многие японские фирмы, включая самые крупные и известные, организованы в *корпоративные альянсы*, или *кейрецу*, которые обеспечивают высокую производительность труда и конкурентоспособность продукции. Япония традиционно отдает явное предпочтение средним и малым фирмам. Крупнейший индустриальный гигант «Тойота» является дизайнером-сборщиком, зависит от огромной сети поставщиков и субподрядчиков. По данным *The Economist, March 6, 1993*, их было 47303, из которых 168 были субподрядчиками «первого уровня», 5437 — «второго уровня» и 41703 — «третьего уровня» (отдельные поставщики «от случая к случаю»). Производительность «Тойоты» на одного рабочего была более чем в 6 раз выше производительности аналогичной американской компании «Дженерал моторс».

Межфирменные связи подобного рода характерны в Японии не только в производстве, традиционные кейрецу были организованы вокруг больших торговых компаний, например «Мицубиси», «Мицуи». По этому поводу итальянский бизнесмен С. Вольпи пишет: «Гиганты не могут в современных условиях производить все необходимое для конечного продукта, как это прежде. Каждому

¹ *Международные экономические отношения* / Под ред. С. Сутырина. — СПб., 1996. С. 14.

концерну рациональнее окружать себя средними и мелкими фирмами»¹.

Международное кооперирование предполагает создание и реализацию совместных технически сложных программ, которые не под силу компаниям одной отдельно взятой страны, даже развитой. Одно из таких направлений — создание международных консорциумов. В консорциуме по производству аэробусов А-300, где головной фирмой является «Эрбас индастри», национальные авиастроительные компании имеют следующие доли: «С.А. Аэропассажь» (Франция) — 37,9, «Дойче эрбас» (ФРГ) — 37,9, «Бритиш аэропейс» (Англия) — 20, КАСА (Испания) — 4,2%. Компания «Фоккер» (Нидерланды) является ассоциированным участником программы А-300².

Таким образом, международное производственное кооперирование не только способствует повышению производительности и эффективности производства, но и стимулирует решение крупных экономических программ международного масштаба. Таковыми являются международная космическая программа, изучение недр Мирового океана, сооружение крупных объектов промышленности, транспорта и строительства и т. д.

Классификация международного кооперирования приводится по следующим направлениям:

- *числу субъектов* — двустороннее, многостороннее;
- *числу объектов* — однопредметное, многопредметное;
- *структуре отраслевых связей* — внутриотраслевое, межотраслевое (в структуре промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, в области транспорта и связи, торговле).

По виду деятельности — между промышленностью и сельским хозяйством, между промышленностью и строительством и т. д., иначе это можно рассмотреть и как межотраслевые.

По используемым методам — выполнение совместных производственно-экономических, научно-технических программ, совместные предприятия, договорная специализация.

Международное кооперирование прослеживается не только в рамках одной отрасли, но и широко используется между предприятиями, фирмами, входящими в разные отрасли, отличающимися видами деятельности и используемыми методами.

В экономической литературе очень часто встречаются термины *промышленное кооперирование* и *производственное кооперирование*.

¹ *Внеэкономические связи* / Под ред. И. Фоминского. — М., 1992. Вып. 9. С. 22.

² *Завьялов П.С.* Организация и управление международной кооперации производства. — М., 1987. С. 35.

Промышленное кооперирование — это более узкое понятие по сравнению с производственным кооперированием, т. е. в первом случае процесс кооперирования прослеживается только в промышленности, во втором случае кооперирование охватывает как промышленность, так и сельское хозяйство, инфраструктуру и другие сферы деятельности. Производственное кооперирование предполагает осуществление производственных связей между разными собственниками, а среди участников — субъекты разных национальных экономик.

Анализ современных концепций международного разделения труда показывает, что на данном уровне развития мирового хозяйства в условиях глубоких геополитических изменений складывается новый тип специализации и кооперирования между развитыми и развивающимися странами, усиливается влияние стран с переходной экономикой.

За переходный период к рыночным отношениям значительно изменилась географическая структура и роль России в международном разделении труда. За годы существования СССР было сильно ограничено его участие в международном разделении труда. Имеющиеся формы производственного кооперирования преимущественно (около 80%) осуществлялись со странами СЭВ, а оставшаяся часть (20%) — с индустриально развитыми и развивающимися странами. В настоящее время подписан ряд контрактов с промышленно развитыми государствами по линии развития кооперационных связей: налажена сборка троллейбусов «Шкода» из чешских комплектующих на Волгоградском механическом заводе, проектная мощность 300 машин в год; подписаны производственные заказы на 30 млн долл. автозавода КамАЗ с германской инжиниринговой компанией «Фрофуна»; заключены контракты российских предприятий с крупнейшими автомобильными концернами — «Мерседес-Бенц», «Бош» и др. — по отливке и изготовлению различных деталей. По словам бывшего министра экономики Я. Уринсона (июнь 1997 г., Ле Бурже), Россия станет партнером европейского консорциума «Эрбас индастри» по производству известного пассажирского лайнера А-300. Уже предусмотрено, что крылья для аэробуса будет делать ульяновский завод «Авиастар», шасси — нижегородское предприятия «Гидромаш»¹.

Контракты по линии международного кооперирования заключены с разными странами государственными компаниями «Росвооружение», «Роснефть», «Газпром».

¹ Финансовые известия, 1996, 21 мая; 1997, 17 июня.

Перспективы расширения участия России в международном разделении труда скорее следует рассматривать по пути рационального использования сравнительных преимуществ России. Здесь имеются в виду природные и земельные ресурсы, основные производственные фонды, достигнутый научно-технический потенциал.

С распадом СССР губительными оказались внезапные разрушения единого народно-хозяйственного пространства. Хотя этот вопрос очень сложный и достаточно противоречивый, экономика СССР не случайно называлась *единым народно-хозяйственным комплексом*. С точки зрения степени развития межотраслевых и внутриотраслевых экономических связей бывший Союз считается самым интегрированным государством в мире.

Территориальное единство, несостоятельность попыток решения в одностороннем порядке крупных научно-исследовательских, проектно-конструкторских и освоенческих программ, сдержанность иностранной финансовой поддержки усиливают безотлагательность процесса реинтеграции в рамках СНГ.

В настоящее время первые шаги экономического сотрудничества стран СНГ сталкиваются со сложившейся в прошлом широкой технологической зависимостью и многосторонней дополняемостью национальных хозяйственных комплексов, межгосударственной специализацией и разветвленными кооперационными связями, с необходимостью восстановления экономических связей между предприятиями и регионами, налаживания производства отечественных товаров. Только при наполнении внутреннего рынка отечественными товарами, которые в результате жесткой конкуренции сравниваются по качеству и стоимости с лучшими мировыми образцами, можно будет говорить о выходе России и стран Содружества на мировой рынок и занятии ими достойного места в международном разделении труда.

Таким образом, международное разделение труда играет возрастающую роль в реализации процессов расширенного воспроизводства в мировом хозяйстве, обеспечивая взаимосвязь этих процессов, а также формируя соответствующие международные, отраслевые и территориально-отраслевые пропорции.

Сущность международного разделения труда проявляется в диалектическом единстве разделения и объединения процесса производства.

Производственный процесс предполагает обособление и специализацию различных видов трудовой деятельности и их дальнейшую кооперацию, взаимодействие. *В мировом масштабе разделение труда выступает не только как процесс разрыва, но и как процесс объединения трудовой деятельности.*

Главным в процессе международного разделения труда является то, что *каждый участник этого процесса ищет и находит экономический интерес*, выгоду от своего участия в МРТ.

Реализация преимуществ международного разделения труда в процессе международного обмена любой страны при благоприятных условиях дает, *во-первых*, получение разницы между международной и внутренней ценой эксплуатируемых товаров и услуг; *во-вторых*, экономию внутренних затрат из-за сокращения национального производства при использовании более дешевого импорта.

1.3.3. Количественные показатели характеристик основных форм международного разделения труда — специализации и кооперирования

Наиболее важной методологической проблемой при рассмотрении развития МРТ является выбор показателей, характеризующих его основные формы. Экономисты предложили ряд таких показателей: *индексная оценка, определение МРТ через коэффициенты, определение уровня специализации через удельный вес экспорта в общем объеме произведенной продукции, удельный вес отрасли в общей стоимости экспорта, темпы роста отраслей специализации по сравнению с темпами роста всей промышленной страны и др.* Каждый из предложенных показателей может быть использован для характеристики тех или иных аспектов участия страны или группы стран в международном разделении труда.

Ниже рассмотрим основные показатели, характеризующие уровень международной специализации.

Прежде всего это коэффициент относительной экспортной специализации, отражающий экспортные возможности страны или группы стран в МРТ:

$$K_{\text{оэс}} = \frac{\Theta_{\text{с}}}{\Theta_{\text{м}}},$$

где $\Theta_{\text{с}}$ — удельный вес товаров данной отрасли в экспорте страны;
 $\Theta_{\text{м}}$ — удельный вес тех же товаров в мировом экспорте.

Если $K_{\text{оэс}} > 1$, то данная отрасль является экспортно-специализируемой, если же $K_{\text{оэс}} < 1$, то данная отрасль не может быть экспортно-специализируемой.

Второй показатель — экспортная квота. *Квота* — количественный показатель, характеризующий долю предприятия, фирмы или страны — участника международного сотрудничества в общем объеме выпуска продукции. *Экспортная квота* — это установленный государством объем экспорта конкретных товаров. Экспортные

квоты обычно вводятся в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в производстве или экспорте определенного товара. Величина экспортной квоты определяется из следующих соотношений:

$$\Theta_k = \frac{\text{Объем экспорта товаров}}{\text{Общий объем производства товаров}} \quad \text{или} \quad \Theta_k = \frac{\Theta_t}{\text{ВВП}} \times 100,$$

где Θ_t — объем экспорта товаров.

Экспортная квота свидетельствует прежде всего о степени зависимости производства национальной экономики от сбыта своих товаров на рынках других стран. Кроме того, доля экспорта в валовом внутреннем продукте показывает возможности данной страны производить определенное количество продукции для продажи на мировом рынке.

Существует политика добровольного ограничения объемов экспорта. Начиная с 70-х гг. это выражается обязательством одного из экспортеров товаров ограничить объемы экспорта *с целью регулирования спроса и предложения*.

Наряду с экспортной квотой для этой цели следует использовать и величину валового импорта. Отношение валового импорта данной страны к ее валовому внутреннему продукту является третьим показателем, характеризующим МРТ и называемым *импортной квотой*:

$$I_k = \frac{I_t}{\text{ВВП}} \times 100,$$

где I_k — импортная квота;

I_t — величина импорта.

Импортная квота показывает, какую часть импорт составляет от ВВП. Величины Θ_k и I_k можно сопоставить и таким образом определить соотношение между экспортом и импортом. Их значения могут быть равны между собой, но чаще всего они не совпадают.

Кроме того, к основным показателям, характеризующим МРТ, можно отнести и *внешнеторговую квоту*. В условиях каждого экономического района и страны в целом рассматривается *оптимальный вариант* размещения производства как с точки зрения эффективности использования природных и социально-экономических условий и ресурсов, так и по совокупным затратам на производство и транспортировку продукции к потребителям. *Критерием оптимальности является наибольший народно-хозяйственный эффект*

с наименьшими затратами на производство единицы продукции. И это можно выразить формулой приведенных затрат:

$$П = С + К \times e,$$

где $С$ — себестоимость, или сумма всех текущих затрат на производство единицы продукции;

$К$ — удельные капитальные затраты;

e — нормативный коэффициент окупаемости.

Выбор оптимального варианта размещения предприятия производится по минимуму приведенных затрат.

Чтобы определить степень эффективности территориального разделения труда, выявить уровень и эффективность специализации района, целесообразно использовать индексный метод. Индексная оценка уровня специализации хозяйства района выражается индексами локализации $J_{\text{л}}$, душевого производства $J_{\text{д}}$ и товарности $J_{\text{т}}$:

$$J_{\text{л}} = \frac{\text{Удельный вес отрасли района во всем производстве района}}{\text{Удельный вес отрасли страны во всем производстве страны}}.$$

$$J_{\text{д}} = \frac{\text{Удельный вес отрасли района в отрасли страны}}{\text{Удельный вес населения района в населении страны}};$$

$$J_{\text{т}} = \frac{\text{Удельный вес отрасли района в отрасли страны}}{\text{Стоимость той же продукции в стране}}.$$

Во всех случаях к отраслям специализации относятся такие отрасли, для которых сохраняется соотношение $J \geq 1$, а при условии $J < 1$ отрасли следует рассматривать как обслуживающие.

1.3.4. Современные тенденции международного разделения труда.

Транснациональные корпорации — наиболее выраженная форма современного международного разделения труда

На международное разделение труда господствующее влияние оказывает, как об этом было сказано выше, внутриотраслевое разделение труда на основе предметной, подетальной и технологической специализации. *За последние десятилетия фактором усиления процесса международного разделения труда стало появление международных монополий*, где хозяйственная деятельность вынесена за рамки отдельной страны. 70-е гг. характеризуются выносом за эти пределы и финансовой деятельности. Именно в это время появляется такое понятие, как *транснациональная корпорация*.

Транснациональная корпорация (ТНК) — форма современного международного производства, основанная на финансово-технологических

связях между предприятиями разных стран, при которых обеспечивается контроль головной фирмы над всеми сторонами их деятельности. Непрерывное возрастание роли ТНК — наиболее выраженная тенденция современного МРТ.

Вторая половина XX в. отмечена таким явлением, оказывающим огромное влияние на мировую экономику, как существование многонациональных ТНК, т. е. по принадлежности своего капитала они могут быть *национальными* и *многонациональными*. Под *многонациональными* чаще всего имеют в виду такие компании, ядро которых образует капитал двух, трех или более стран (например, знаменитая англо-голландская нефтеперерабатывающая компания «Роял-Датч/Шелл», пищевая «Юнилевер» и др.). *Однонациональные* — это компании с контролирующим капиталом однонационального происхождения.

В 1974 г. в ООН был образован центр ТНК, где производится сбор и обработка информации о ТНК на базе двусторонних соглашений. В настоящее время имеется примерно 45 тыс. ТНК и 280 000 их филиалов, причем 600 корпораций образуют «клуб миллиардеров». Последнее означает, что объем продажи и обмена продукции этих ТНК составляет более 1 млрд долл. в год. При этом 56 крупных ТНК имеют объемы продаж от 10 млрд до 100 млн долл. в год.

Транснациональным корпорациям принадлежит 90% прямых поставок, они контролируют более 50% объема мировой торговли, более 40% объема промышленного производства.

В списке лидирующих — ТНК промышленно развитых стран. По данным доклада ЮНКТАД за 1999 г., на США приходится около $\frac{1}{3}$ из числа ведущих ТНК, Японию — примерно $\frac{1}{5}$, Германию и Францию — по 10% компаний, Великобританию — 17 фирм и на Швейцарию — 5. В целом на эти шесть стран приходится 85 из 100 крупнейших ТНК мира.

Хотя и медленно, но усиливающиеся позиции занимают нефтяная компания «Лукойл», «Газпром», «АвтоВАЗ», «Ингосстрах» и другие российские ТНК.

Итак, по своим масштабам и темпам развития крупнейших ТНК самую большую группу (по происхождению) составляют американские (32 из 100). Наиболее быстрорастущая группа — японские ТНК. В 1999 г. их уже было 19, и крупнейшие из них — японские электронные корпорации. Далее следуют европейские ТНК, занимающие заметные позиции в капиталоемких отраслях, в частности химической и фармацевтической промышленности.

Среди крупных ТНК в настоящее время имеются выходцы из развивающихся стран Азии и Латинской Америки: «Дэу», «Криэйтив

технологии», специализирующиеся на выпуске мультимедийных устройств для персональных компьютеров. На долю названных компаний приходится 60% мирового рынка всей этой продукции.

Исследователи ООН считают, что в настоящее время имеется более 35 тыс. ТНК, контролирующих около 170 тыс. иностранных филиалов. В пределах этого числа и сконцентрирована основная власть. Крупнейшие 100 ТНК в конце XX столетия имели в своем распоряжении мировые активы на общую сумму 3,1 трлн долл., или до 50% всех зарубежных активов. Они контролируют 90% прямых капиталовложений за рубежом, объем произведенной им продукции превышает 1 трлн долл. ежегодно.

Многонациональные корпорации, такие, как «ИБМ», «Дженерал моторс», «Нестле», «Филлипс», «Юнилевер», «Шелл», существенно влияют на ход мирового экономического развития.

Отличительной чертой международной монополизации экономической жизни является то, что она развивается на базе интернационализации производства в глобальных масштабах.

Современные многонациональные корпорации имеют две характерные черты: с одной стороны, установление системы международного производства, основанной на распылении производственных единиц по разным странам, что усиливает процесс международного разделения труда, а с другой — их проникновение в передовые отрасли производства. Это обеспечивает надежную безопасность ТНК перед лицом возможных попыток их национализации.

Будучи регуляторами процесса международной специализации и кооперирования, ТНК нередко выступают в качестве субпоставщиков комплектующих компонентов. Так, «Дженерал моторс» на базе кооперирования поставляет подшипники, «Форд» — коленчатые валы, «Локхид» — электротехнические детали, а английская компания «Роллс-Ройс» — авиадвигатели, которыми оснащено более 50% парка гражданских самолетов, эксплуатирующихся авиакомпаниями промышленно развитых стран. При этом зачастую ТНК переносят сборочное производство из страны базирования за границу, что дает им ряд преимуществ: в частности, они получают возможность экономии транспортных расходов, так как перевозка машин в разобранном виде обходится дешевле, чем в собранном, а также возможность использовать относительно дешевую рабочую силу и т. д.

Таким образом, многочисленные филиалы превращаются в составную часть экономической системы мирового хозяйства, поэтому они могут использоваться как инструмент экономической политики в интересах ведущих стран.

В результате национальные государства постепенно утрачивают контроль над экономическим ростом и не могут проводить более или менее успешную экономическую политику, поскольку наиболее важные решения в этой области принимаются в штаб-квартире корпорации.

В сфере деятельности ТНК традиционно находятся самые крупные и современные предприятия, «работающие» не столько на внутренний, сколько на мировой рынок. Мощные ТНК, действующие в различных отраслях обрабатывающей, добывающей, нефтехимической и нефтегазовой промышленности, электронике, разных отраслях машиностроения, координируют свое производство и сбыт с предприятиями, разбросанными на всех континентах. Располагая мощной производственной базой, ТНК проводят такую производственно-торговую политику, которая обеспечивает высокоэффективное планирование производства, товарного рынка, а также динамичную политику в области капиталовложений.

В последние годы интенсивное развитие кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых также являются ТНК. В основе этого процесса лежит международное разделение труда, где первоначально внутрифирменное разделение труда на основе специализации и кооперирования вышло за национальные границы и, по существу, превратилось в международное, что способствует повышению степени открытости национальных экономик.

Зоной особых экономических интересов современных ТНК стали развивающиеся страны, где на экономически и технологически выгодной основе они размещают свои филиалы, производства.

Как свидетельствует практика, транснациональные корпорации вносят существенный вклад в развитие стран «третьего мира». Конкретно это проявляется в нескольких направлениях:

- передача производственных технологий в некоторые отрасли (швейная, текстильная, электронная промышленность). Корпорации играют важную роль не только как инвесторы, но и как поставщики инвестиционных товаров и технологий;
- содействие в стимулировании структурных изменений экономик развивающихся стран, становлении отраслей обрабатывающего цикла, превращении развивающихся стран из экспортеров сырья в поставщиков готовой продукции;
- *ТНК способствуют ускорению* процессов инноваций, улучшая в развивающемся мире ситуацию с занятостью.

По отчетам экспертов ЮНКТАД, крупные корпорации успешно внедрили в хозяйственную структуру развивающихся стран. Учитывая обострение многих социальных проблем, углубление сырьевого и финансового кризиса, ТНК идут на сотрудничество с правительствами, крупными и мелкими предпринимателями этих стран в развитии предприятий преимущественно в добывающих отраслях экономики, создают филиалы и дочерние компании в отраслях обрабатывающей промышленности.

По данным ООН, всего 15 крупнейших ТНК мира контролируют 70% мирового экспорта каучука и нефти, более 80% меди и олова, свыше 90% древесины, железной руды и бокситов.

Другие филиалы ТНК ориентируются на развитие импорто-замещающего и экспортно-ориентированного производства. Имея в виду низкие цены на местное сырье, низкую оплату труда рабочих, международные концерны создают в развивающихся государствах дочерние предприятия, тем самым усиливая свои позиции во всех отраслях народного хозяйства. Так, по оценкам экспертов, ТНК контролируют 40% всего промышленного производства развивающихся государств и более половины их внешней торговли. Во всех этих случаях, несмотря на то что ТНК, безусловно, выражают свои интересы, они объективно способствуют развитию промышленности, частично модернизируют структуру народного хозяйства развивающихся стран.

В свое время отмечалась крайне негативная роль транснациональных корпораций в плане расточительного отношения к природе и ресурсам, эксплуатации дешевой рабочей силы, загрязнения окружающей природной среды, а также проведение экономической политики, выражающей интересы своего государства, и т. д. На практике многие подобные факты имели место: это и вырубка амазонского леса американскими лесопромышленными корпорациями, опустынивание земель — сельскохозяйственных угодий, широкомасштабное освоение рудных поясов Центральной Африки и Кордильер и т. д.

На специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 1974 г., а затем в 1987 г. на тринадцатой сессии ООН по транснациональным корпорациям было принято решение о разработке, а в последующем и принятии кодекса поведения ТНК в различных регионах мира.

Современная мировая практика показывает очевидность положительной роли ТНК. Размещение предприятий и филиалов за рубежом способствует развитию производства, усилению притока

инвестиций, созданию инфраструктуры, росту науки и техники, что ведет к углублению процесса международного разделения труда.

Следующая тенденция МРТ — усиление процесса экономической интеграции. Экономическая интеграция — высший этап интернационализации хозяйственной жизни, т. е. объединение государств в международные экономические союзы. В этом процессе деятельность ТНК также способствует объективному процессу интернационализации на стадии ее интеграции. Транснационализация — это, иначе, межгосударственная интеграция, реализуемая на уровне частных фирм. Новое качественное состояние развития производительных сил (перевод производства на новую технологическую базу, преобладание информационных технологий) способствует усилению воспроизводственных процессов в двух направлениях:

- интеграции (сближение и взаимоприспособление национальных экономик);
- транснационализации (создание межнациональных производственных комплексов).

Контрольные вопросы

1. Международное разделение труда, сущность, предпосылки и необходимость участия в нем стран и регионов мира.
2. Специализация как основная форма международного разделения труда. Показатели определения уровня специализации.
3. Международное кооперирование, его основные признаки.
4. Транснациональная корпорация как продукт международного разделения труда.
5. Охарактеризуйте современные тенденции транснациональных корпораций.

Термины и понятия

МРТ — международное разделение труда.

Специализация.

Кооперирование.

Индексы.

ТНК — транснациональная корпорация.

ТЕМА 1.4. ВАЖНЕЙШИЕ СТРУКТУРЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1.4.1. Структура мировой экономики и национального хозяйства, их сущность

Для понимания мировой экономики очень важно знать структуру мирового хозяйства. Всемирное хозяйство представляет собой сложную динамичную систему, состоящую из многочисленных, теснейшим образом связанных между собой макроэкономических элементов. *Это динамическая система*, имеющая сложнейшую функциональную и территориально-производственную структуру, включающую отраслевые и межотраслевые звенья, регионы, комплексы, предприятия и объединения. *Соотношение между этими элементами представляет собой экономическую структуру мирового хозяйства*. Экономическая структура, ее оптимальность имеет огромное значение для устойчивого и эффективного развития мировой экономики.

Структура мировой экономики и национальных хозяйств — это важнейшие пропорции в производстве и потреблении валового продукта. Изменения в структуре происходят прежде всего под воздействием меняющихся общественных потребностей и накопления капитала.

Структурные изменения можно рассматривать в широком и узком смысле. В *узком смысле* структурные изменения представляют собой сдвиги в продуктово-отраслевой структуре. В *широком смысле* к этим изменениям следует добавить также изменения в составе производства и потребления ресурсов: инвестиций и основного капитала (отраслевая, территориальная, технологическая и др.), трудовых ресурсов (с точки зрения половозрастного, профессионального, отраслевого состава), материальных и энергетических ресурсов (по видам и отраслям).

Структура мировой экономики состоит из следующих крупных подструктур: отраслевая, воспроизводственная, территориальная и социально-экономическая.

Структурные изменения в мировом хозяйстве происходят практически постоянно и неравномерно. Во второй половине XX в. можно выделить два периода. *До середины 70 гг.* в развитых странах на фоне высоких темпов экономического роста происходили

сдвиги в соотношении отдельных секторов экономики (промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг). С середины 70-х гг. структурные сдвиги стали сильнее ощущаться и на внутриотраслевом уровне.

Современной мировой экономике присущи глубокие структурные изменения, происходящие на фоне достижений научно-технического прогресса и совершенствования форм организации общественного производства.

1.4.2. Отраслевая структура

Отраслевая структура — это соотношение между различными отраслями в экономике. Отрасль — группа производств, которая производит однородный продукт. В макроэкономическом анализе обычно выделяются пять основных групп отраслей:

Сельское хозяйство	}	<i>первичный сектор, который охватывает отрасли, извлекающие «продукт природы».</i>
Добывающая промышленность		

Обрабатывающая промышленность — *вторичный сектор.*

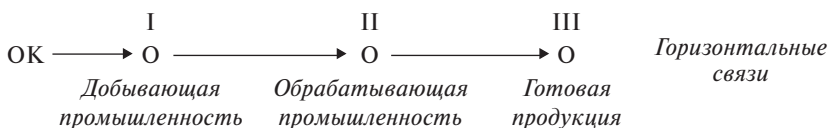
Экономическая инфраструктура.

Услуги (государственные, бытовые, финансовые, юридические и т. д.)	}	<i>третичный сектор.</i>

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), далее — от капиталоемких отраслей к наукоемким производствам на базе высоких технологий.

Соотношение между выше названными секторами постоянно менялось в пользу третичного с точки зрения их вклада в создание ВВП и доли занятости населения. В последние десятилетия для развитых стран характерны «деиндустриализация» экономики, формирование постиндустриального общества. При этом характерно резкое возрастание значения финансовой сферы, информатики, образования, науки, медицины, средств связи, телекоммуникаций, транспорта, торговли и т. д., продукция которых носит неосязаемый характер.

Каждая группа отраслей, в свою очередь, состоит из сложного набора подотраслевых комплексов, имеющих большую взаимозависимость и широкую сеть производственно-экономических связей, т. е. отраслевой комплекс (ОК), в свою очередь, включает:



Подобные связи принято называть межотраслевыми — от сырья до готовой продукции.

Кроме того, различают технологические связи — по поставкам оборудования, полуфабрикатов, усовершенствованной технологии; организационно-экономические или общеэкономические — по совместному использованию производственной и социальной инфраструктур.

Разные страны характеризуются различным соотношением этих отраслей: в развивающихся преобладает сырьевой фактор и, соответственно, в структуре — первые две группы отраслей; в развитых странах — последние две группы отраслей.

Быстрое развитие обрабатывающей промышленности — свидетельство быстрой индустриализации страны, что характерно для развитых и «новых индустриальных стран» — Мексики, Бразилии, Аргентины, по отдельным показателям — Индии, государств Юго-Восточной Азии (так называемые «четыре дракона»). Эти страны (в первую очередь Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Гонконг) за последнее десятилетие все в большей мере специализируются на новейших, технически сложных и наукоемких производствах, на производстве продукции, ориентированной на мировой рынок.

Рост обрабатывающей промышленности Сингапура в последнее десятилетие составил в среднем 10,4% в год. Ежегодные темпы экономического роста Южной Кореи за 1970—1995 гг. превысили 8,4%, и наибольший вклад в этот процесс принадлежит обрабатывающей промышленности.

Отраслевые сдвиги на народно-хозяйственном уровне, если их рассматривать *в историческом плане*, происходили сначала благодаря быстрому росту «первичных отраслей» (сельское хозяйство, добывающая промышленность), затем «вторичных отраслей» (промышленность, строительство), а в последний период — «третичных отраслей» (сфера услуг). В послевоенные десятилетия постоянно уменьшается доля «первичных отраслей», а с 60-х гг. — и «вторичных». *Одновременно наблюдается быстрое развитие сферы услуг,* включая торговлю, транспорт и связь, доля которых составляет: более 80% в экономике США, около 70% — Канады, до 80% — Англии, более 70% — Японии, более 60% — ФРГ, Франции, Италии, стран Бенилюкса.

В 70–80-е гг. высокое развитие получили отрасли духовного производства (наука, образование), а также отрасли, связанные с восстановлением физических и духовных сил человека (здорово-охранение, отдых, спорт, искусство).

К концу 90-х гг. в США в сфере услуг работало $\frac{3}{4}$ всех занятых в стране. При этом здесь было сконцентрировано более $\frac{4}{5}$ всех работников умственного труда и 87% кадров высшей квалификации. В то же время в сельском хозяйстве США число занятых сократилось до 3%, а в многочисленных отраслях обрабатывающей промышленности — до 20%. Подобные процессы имеют место и в других развитых странах.

Структурные изменения стали осуществляться *на макроэкономическом уровне*: в начале 80-х гг. было объявлено возрождение и обновление промышленности, новая технологическая деиндустриализация, т. е. ускорение процесса обновления, повышение технологического уровня производства, укрепление конкурентоспособности выпускаемой продукции на мировом уровне и т. д.

В структуре промышленности *растет доля новейших наукоемких отраслей*: электроэнергетики, атомной и химической промышленности, производства ЭВМ, робототехники. Характерно более качественное использование сырьевых ресурсов (развитие смежных производств, вторичное использование сырья).

Ведущей отраслью промышленности остается *машиностроение*, и именно в этой отрасли заметна тенденция к снижению удельного веса сырья, энергоносителей, затрат живого труда. Лидирующее положение в мире по масштабам производства машиностроительной продукции занимают США, на долю которых приходится около 45% произведенных мощностей предприятий машиностроения развитых стран, в то время как на долю Германии, Франции, Великобритании и Италии вместе взятых — 36%, Японии — 19%.

В условиях НТП наиболее характерными являются следующие направления развития машиностроительного производства:

1) *расширение выпуска оборудования*, позволяющего резко повысить уровень автоматизации производства в целом (микропроцессоры, промышленные роботы, автоматизированные системы монтажа, контрольные аппараты для определения качества продукции и т. д.);

2) *производство оборудования*, способного обеспечить гибкость технологических процессов;

3) *создание новых технологических процессов*, позволяющих более экономно и комплексно использовать сырьевые и энергетические ресурсы (лазерная техника, склеивание металлов, холодное прессование и т. д.).

4) *разработка «безлюдной» технологии* — это не создание отдельных машин, а разработка систем машин для сельского хозяйства, строительства, добычи полезных ископаемых, складского хозяйства и т. д. Все это глобально ставит вопрос об исключении всякого рода физического участия человека в производстве¹.

На начало 90-х гг. для СССР — России была характерна стабильная экономика народного хозяйства с резкими перекосами в структуре экономики. За все годы социалистического строительства приоритет был отдан отраслям тяжелой индустрии, т. е. абсолютное преимущество в отраслях промышленности имели добывающие отрасли и военное производство в ущерб сельскому хозяйству, услугам, легкой промышленности, инфраструктуре. Это крайне обострило процесс перехода к рыночной экономике со всеми тяжелыми последствиями структурной перестройки народно-хозяйственного комплекса России.

1.4.3. Воспроизводственная структура

Воспроизводство — непрерывное повторение производственных циклов с постоянно улучшающимися показателями (если все, что произвели, мы съедем, то нечего будет посеять, поэтому производить надо в виде накопления, что и есть *воспроизводство*).

В воспроизводственной структуре выделяются следующие части: *потребление*, *накопление* и *экспорт* — основные звенья воспроизводственной структуры.

Если от ВВП на потребление идет 102%, то остальных звеньев уже быть не может, что является признаком значительных перекосов в структуре национальной экономики, социальных неурядиц, роста напряженности, а если потребление составляет 70%, накопление — 25, экспорт — 5%, то такие соотношения отражают наиболее оптимальную структуру. За счет этих накоплений (в данном случае 25%) осуществляются новые инвестиции в экономику, развиваются определенные экспортно-импортные отношения и в стране отсутствует социальная напряженность.

Иначе, *воспроизводственная структура* — это соотношение между различными видами использования производственного ВВП.

Динамика воспроизводственной структуры экономики разных стран имеет существенные различия. Это касается прежде всего пропорций «потребления» и «накопления». Например, ускоренный экономический рост в послевоенный период способствовал ускоренному возрастанию нормы накопления в ряде промышленно

¹ Безусловно, этот фактор будет вызывать обострение социальных проблем и увеличение безработицы, которые потребуют своего решения.

развитых стран с конца 70-х до конца 90-х гг.: в ФРГ с 21–22 до 26–28%, во Франции с 16 до 29%, в США с 18,5 до 31%, в Японии в отдельные годы — до 32%.

I.4.4. Территориальная структура

Территориальная структура — соотношение экономики различных стран и территорий. Территориальная структура говорит о том, каким образом распределена экономическая деятельность по территории страны (например, России), между странами, регионами, во всем мире.

I.4.5. Социально-экономическая структура

Социально-экономическая структура — это соотношение между различными социально-экономическими укладами.

Социально-экономический уклад — это специфический тип экономики, в основе которого лежит особый вид собственности.

Существуют следующие уклады:

- родо-общинный, где люди живут общинами, племенами, родами, нет частной собственности;
- феодальный — с наличием феодальной собственности;
- мелкотоварный — с преобладанием мелких лавочек, мастерских, ремесленных хозяйств и самостоятельных хозяев;
- капиталистический — характерны крупная промышленная структура, частный капитал, монополии и т. д.

По своему функциональному назначению структура мировой экономики делится на две очень важные группы:

I — мирное производство;

II — военное производство.

Мирное производство — это производство товаров мирного назначения.

Военное производство — производство товаров военного назначения: вооружения, военно-технического снаряжения (амуниция) и т. д.

Соотношения мирного и военного производства очень важны для социально-экономического развития любой страны. Такое деление мирового хозяйства связано с тем, что соотношения между ними составляют очень важный параметр развития мировой экономики. В каждой стране соотношения имеют разные величины. Как свидетельствует мировой опыт, чем выше удельный вес военного производства, тем ниже удельный вес мирного производства и хуже экономическое положение данной страны. Военное производство в любых случаях — это вычет из общего благосостояния народа. *Чем выше удельный вес военного производства, тем, при*

прочих равных условиях, беднее страна и ниже жизненный уровень населения (оружие, бесспорно, нужно, но...).

Если военное производство (ВП) примерно равно 1–2% ВВП, такая структура считается наиболее приемлемой, но по мере роста отрицательное влияние военного производства на экономику страны увеличивается; 6% ВП уже считается максимумом, а более высокий процент ВП ведет страну к милитаризации, деградации мирного производства и в итоге — к падению жизненного уровня населения.

В истории очень немногих стран, где военное производство превышало 6%.

Ярким примером такой страны являлся СССР, где военное производство во внутреннем валовом продукте к концу 80-х гг. достигло 25%, а в промышленном производстве было еще выше (до $\frac{2}{3}$).

Одним из причин кризиса английской экономики к концу 70-х гг. явилось резкое увеличение доли военного производства. Размеры военного производства зависят от ряда социально-экономических причин и от политического режима страны. Диктаторский режим (что было характерно для нашей страны) всегда ведет к росту объемов военного производства.

Контрольные вопросы

1. В чем сущность структуры мировой экономики и национального хозяйства?
2. Почему структура мировой экономики рассматривается как динамичная система?
3. Каковы закономерности развития отраслевой структуры?
4. Попробуйте охарактеризовать территориальную структуру на примере какой-либо страны.
5. Основные составляющие воспроизводственной структуры.
6. В чем значимость структуры мировой экономики и мирового хозяйства по функциональным особенностям?

Термины и понятия

Структура.

Отрасль.

Инфраструктура.

«Безлюдная» технология.

Потребление.

Накопление.

Милитаризация.

ТЕМА 1.5. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ, ИХ МЕСТО И РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

1.5.1. Сущность и структура внешнеэкономических связей

Любая экономическая структура не может полноценно развиваться без хорошо организованной внешнеэкономической деятельности, одной из форм которой являются внешнеэкономические связи (ВЭС) — *совокупность хозяйственных связей между странами. В более полном определении ВЭС — совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического и научно-технического сотрудничества между странами. Во внешнеэкономических связях воедино переплетаются экономика и политика, коммерция и дипломатия, торговля и промышленное производство, научные исследования и финансово-кредитные операции между странами и территориями.*

Внешеэкономические связи представлены:

1. *Внешней торговлей* — экспортом и импортом товаров, т. е. торговлей между различными странами и регионами, состоящей из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. Как показывает практика, для большинства стран мира экспорт и импорт товаров являются основными формами внешнеэкономических связей.

Внешняя (международная) торговля, возникающая на основе МРТ, является важнейшей формой связи между товаропроизводителями разных стран и выражает их взаимную зависимость.

В международную торговую систему ежегодно поступает до четверти произведенной в мире продукции. Согласно исследованиям ВТО на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема внешней торговли.

К основным внешнеторговым сделкам по купле-продаже услуг относятся:

- операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машиностроительной продукции;
- инжиниринг, или операции по торговле инженерно-техническими услугами;
- арендные отношения;
- операции по экспорту и импорту туристических услуг;
- консультационные услуги в области информатики и совершенствования управления.

Хотя иногда услуга очень тесно связана с продолжением материального производства, но в целом во всем мире под услугой принято понимать такую деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а всегда проявляется в некотором полезном эффекте, который получает ее потребитель.

2. *Зарубежными инвестициями или экспортом и импортом капитала.* Субъектами движения капитала в мировом хозяйстве, источниками его происхождения выступают частные коммерческие структуры, государственные, международные финансово-экономические организации. Движение капитала, его использование осуществляется в двух основных формах: *предпринимательской и ссудной.*

Предпринимательский капитал — средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского капитала чаще всего используется частный капитал, хотя само государство или принадлежащие государству предприятия также могут вкладывать средства за рубежом.

Ссудный капитал — это вывоз за рубеж особого товара — денег в качестве займов, кредитов. Целью таких операций является получение прибыли на капитал в виде процентов. В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также достигает весьма внушительных объемов.

По сроку вложения капитал делится на *средне- и долгосрочный капитал* — это вложение капитала более чем на 1 год. Все вложения предпринимательского (инвестиции), а также ссудного капитала в виде государственных кредитов являются, как правило, долгосрочными.

Краткосрочный капитал — вложения капитала сроком меньше чем на год, преимущественно в форме торговых кредитов.

По цели вложения капитал делится на два вида:

прямые инвестиции — создание за рубежом собственного производства или покупка контрольного пакета акций местной компании, т. е. вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала;

портфельные инвестиции — денежные вложения, недостаточные для установления контроля, т. е. вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Международное движение капитала осуществляется и в форме *экономической помощи* — в виде льготных (беспроцентных, низкопроцентных) кредитов, бесплатно и т. д.

3. *Экспортом или импортом рабочей силы* — подготовкой специалистов, кадров, их временной или постоянной работой за рубежом.

4. *Экспортом или импортом доходов*, например открытием банковского счета в другом государстве и получением процентов по вкладу.

Внешнеэкономические связи — одна из важнейших отраслей мировой экономики. Чем выше удельный вес внешнеэкономических связей, тем лучше внешнеэкономическое положение страны. Это является проявлением прогресса в экономике, ВЭС способствуют развитию экономики в целом.

1.5.2. Количественные показатели внешнеэкономических связей

Основные количественные показатели ВЭС — это экспортные и импортные квоты ВВП.

В современных условиях квоты все больше заменяются различными формами протекционизма, т. е. *целенаправленного ограничения внутреннего рынка* от поступления товаров иностранного производства. Квота получает развитие как форма регулирования на уровне целых группировок стран. Например, в рамках ЕС действует единая система централизованного контроля над ввозом и вывозом товаров в течение определенного времени, которая охватывает $2/3$ внешнеторгового оборота стран ЕС.

Квотирование — временное ограничение производства, экспорта и импорта товаров, вводимое государственными органами. Основаниями для таких ограничений могут быть обязательства страны по международным соглашениям, а также *необходимость соблюдения национальных интересов отдельной страны*.

Квотирование на основе внутреннего государственного регулирования применяется с целью регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, для достижения взаимовыгодных условий на переговорах.

Различают экспортную и импортную квоты, о сущности и механизме расчета которых мы говорили выше.

Существует две группы стран, где экспортная и импортная квоты незначительны:

1) *экономически отсталые страны*, где доля экспорта готовой продукции очень низка. Примерами являются Непал, Бангладеш, группа стран южнее Сахары и пр.;

2) *страны с большим внутренним рынком*, необязательно отсталые. Сюда относятся США и Япония. Несмотря на то что они производят большие объемы продукции, значительную часть потребляют сами.

Напомним, что для определения уровня развития внешне-экономических связей данной страны в системе МРТ пользуются показателем *внешнеторговой квоты*. Она представляет собой отношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее валового внутреннего продукта:

$$ВТ_k = \frac{ВТ}{ВВП} \times 100,$$

где ВТ — внешнеторговый оборот.

Внешнеторговая квота в итоге показывает общий объем внешне-торгового оборота данной страны со странами-партнерами или со всем мировым хозяйством.

Существует группа показателей, которая более широко характеризует ВЭС, — это в основном *балансовые показатели*.

Баланс — это соотношение между доходами и расходами (выделяются, например, топливный, сырьевой, энергетический баланс и т. д.), т. е. *баланс* — важнейшая часть *финансовой отчетности* предприятий, позволяющая дать оценку производственной, коммерческой и финансовой деятельности зарубежных компаний и фирм, которые выступают как контрагенты отечественных предприятий и организаций по экспортно-импортным сделкам.

Для оценки ВЭС используется три вида балансов, и все они имеют форму таблицы.

1. *Торговый баланс* — соотношение между суммой цен товаров, вывезенных какой-либо страной или группой стран (экспорт), и суммой цен товаров, ввезенных ими за определенный период (импорт) — квартал, месяц, год. Иначе, *торговый баланс* — часть *платежного баланса*, характеризующая *торговые связи страны с другими странами*. Баланс рассчитывается как разница экспорта и импорта товаров, характеризует степень развитости национального товарного рынка.

Если стоимость вывоза данной страны превышает стоимость ввоза, торговый баланс является *активным*. Если же стоимость ввоза превышает стоимость вывоза, то торговый баланс — *пассивный*.

Состояние торгового баланса служит одним из важных показателей зависимости экономики от внешних рынков, конъюнктуры (состояния экономики в определенный период), международной конкуренции.

2. *Платежный баланс* — соотношение реальных платежей за границу и реальных денежных поступлений из-за границы за определенный период (год, квартал, месяц). Платежный баланс, по

определению МВФ, — это статистический отчет за определенный период времени, показывающий операции с товарами.

Платежный баланс является наиболее распространенным видом балансов международных расчетов и в наибольшей степени *отражает состояние внешнеэкономических связей* страны за какой-либо период.

Если поступления превышают платежи, платежный баланс активен (имеет *положительное сальдо*), в противном случае — пассивен (отрицательное сальдо). *Состояние платежного баланса оказывает значительное воздействие на валютный курс и валютную политику страны*. Так, ухудшение платежного баланса часто приводит к усилению валютного контроля, снижению курса национальной валюты.

Платежный баланс (ПБ) состоит из двух колонок: поступлений и платежей. Схема ПБ, рекомендованная МВФ, состоит из следующих статей:

A — баланс текущих операций — товары, услуги, доходы от инвестиций; прочие услуги и доходы; частные односторонние переводы; государственные односторонние переводы;

B — прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал;

C — прочий краткосрочный капитал;

D — ошибки, пропуски;

E — компенсирующие статьи;

F — чрезвычайные источники покрытия сальдо;

G — обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов.

Итого: $A + B + C + D + E + F + G$.

Статьи B и C охватывают движение капиталов и в сумме образуют *баланс движения капиталов* (это тоже второй раздел платежного баланса):

$B + C \rightarrow$ Баланс движения капиталов.

Баланс в сумме статей A, B, C и D (основные статьи) образует итоговый баланс:

$A + B + C + D \rightarrow$ Итоговый баланс.

Мы знаем, что баланс по товарам, или *торговый баланс*, характеризует экспорт и импорт товаров. В отличие от торгового баланса *платежный баланс* строится не на учете пересекших границу товаров, а на учете платежей и поступлений в ходе экспорта и импорта, которые по времени могут не совпадать с движением товаров.

3. *Баланс услуг и некоммерческих платежей* — платежи и поступления по транспортным и страховым операциям. На мировом рынке услуг такими формами являются *фрахт* — найм иностранных судов для транспортировки товаров, плата за перевозку груза водным путем, взимаемая после перевозки, и *страхование* — страхование того же груза и плата за страхование. В этот баланс включаются также платежи по телеграфной, телефонной и электронной связи, туризму, содержанию дипломатических и торговых представительств, дивиденды по капиталовложениям, плата за лицензии и т. д.

4. *Трансфертные платежи* — денежные выплаты из государственного бюджета населению и частным предпринимателям, осуществляемые в порядке перераспределения средств в пользу более нуждающихся в них граждан через бюджет.

Трансферт — это операция, которая состоит в безвозмездной передаче каких-то ценностей. Существуют разные виды трансферта:

- частные некоммерческие переводы из-за рубежа и за рубеж (переводы родственникам, наследство);
- государственные субсидии (безвозмездные расходы — товары или деньги другим странам);
- прочие — например, расходы на содержание военных баз, иностранных представительств (например, ООН платит своим бывшим чиновникам пенсию в разные страны).

Экономическую помощь, которая оказывается развитыми странами остальному миру бесплатно или в виде льготных кредитов, можно рассматривать на примере США. Эта страна занимает второе место в мире (после Японии) по оказанию экономической помощи государствам мира. В 1994 г. США ассигновали на эти цели 13 млрд долл. (76% — на экономические и 24% — на военные расходы). Среди стран-получателей: Израиль — 3 млрд, Египет — 2,1 млрд долл., причем 65% помощи оказывается бесплатно и 35% — в виде льготных кредитов.

Объем американской помощи России в 1994 г. (он самый высокий) составил 1,6 млрд долл., а за всю первую половину 90-х гг. — 4,7 млрд долл., из которых 2 млрд — на экономическое и техническое содействие, 1,7 млрд — на прямую гуманитарную помощь и т. д.

Торговый баланс, баланс услуг и некоммерческих платежей в сумме образуют *баланс текущих операций*, или *текущий платежный баланс*.

5. *Расчетный баланс* — соотношение финансовых требований и обязательств данной страны по отношению к другим странам

независимо от сроков наступления платежей. Такие требования и обязательства возникают в результате экспорта и импорта товаров и услуг, предоставления кредитов, займов. *Активный расчетный баланс* — страна является кредитором, т. е. ее требования превышают обязательства. *Пассивный* — наоборот, обязательства превышают требования.

6. *Баланс международной задолженности*, широко используемый в международной статистике. Он близок к расчетному балансу, но отличается количеством статей по отдельным странам. При этом *внешняя задолженность* — это сумма финансовых обязательств данной страны иностранным кредиторам на определенный срок. *Различают следующие виды внешней задолженности:*

- капитальная — срок платежа не наступил;
- текущая — срок платежа наступил или наступает;
- краткосрочная — до 1 года;
- среднесрочная — до 5–10 лет;
- долгосрочная — более 10 лет;
- частная.

Наиболее остро проблема внешней задолженности стоит перед развивающимися странами. Если в 1970 г. их внешний долг составлял 75 млрд долл., то в 1990 г. — 1450 млрд долл. На выплату основного долга развивающиеся страны израсходовали в 1990 г. 162 млрд долл., что составило $\frac{1}{4}$ их экспортных поступлений. Существуют различные способы урегулирования внешней задолженности развивающихся стран:

- списание;
- превращение краткосрочных займов в единый долгосрочный беспроцентный (консолидация);
- замена ранее выпущенного займа новым (конверсия);
- превращение в ценные бумаги.

Проблема российского долга

Внешний долг России на январь 1996 г. составил 87 млрд долл. При этой тяжести долга Россия продолжала получать льготные кредиты, в том числе 10-миллиардный, предоставленный МВФ с целью поддержки реформ. На 1999 г. внешний долг России составил 110 млрд долл.

Как известно, в свое время нам было отказано в списании долгов Французским и Лондонским клубами, сославшись на то, что мы не Болгария и не Польша.

Однако сенсационных успехов достигла Россия в феврале 2000 г. в плане реструктуризации внешнего (советского) долга. Это результат длительных переговоров, и наблюдатели говорят, что это успех М. Касьянова. Реструктуризация советского долга Лондонским клубом осуществлена на самых льготных условиях, т. е. из 31,8 млрд долл. 10,6 млрд — списаны, оставшиеся 21,6 млрд будут выплачиваться в течение 15 лет, из которых 7 лет — льготный режим. Оставшийся долг Россия будет выплачивать по ставкам ниже рыночных до 2030 г. В целом на погашении долга Россия экономит до 16,6 млрд долл. Кроме того, это возвращает Россию на мировой финансовый рынок, активизирует инвестиционный процесс.

По расчетам российских экспертов, возможности нашей страны по обслуживанию внешнего долга оцениваются в 2,5–3,5 млрд долл. ежегодно, сам долг превышает годовой объем экспорта в страны Запада. Особой проблемой для России является отток валютных средств за рубеж. По ряду имеющихся оценок, в последние годы «за рубеж перекочевало российских капиталов на сумму от 10 до 15 млрд долл., тогда как внутри страны объем капиталовложений в 1995 г. упал на 70–72% по сравнению с уровнем 1990 г.». Продолжается утечка финансовых средств за границу по крупнейшим банкам России — «Менатеп», «Московский», «Онэксим» и т. д.

По расчетам российских экспертов, Россия в состоянии свести долг и проценты по нему до минимума к 2010 г. — при условии отсутствия заимствований. В условиях получения нового 10-миллиардного кредита МВФ график этот меняется. За ближайшие 5 лет Россия должна выплатить международным финансовым институтам около 40,55 млрд долл. Достигнутые договоренности с Лондонским и Парижским клубами кредиторов пролонгируют сроки выплаты этой суммы на 25 лет с семилетним льготным периодом. Помимо реструктуризации долгов вступление России в Парижский клуб «Группа десяти» (сентябрь 1997 г.) и принятие ее в Лондонский клуб резко повышают кредитный рейтинг России.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение внешнеэкономическим связям.
2. Как вы понимаете внешнеторговые операции по услугам?
3. Проанализируйте структуру экспорта и импорта капитала.
4. Квота и квотирование — сущность и необходимость квотирования в системе внешнеэкономических связей.

5. Проанализируйте структуру платежного баланса.
6. Каковы основные составляющие баланса услуг и некоммерческих платежей?
7. Назовите основные направления реструктуризации внешнего долга. Долговые проблемы России.

Термины и понятия

ВЭС — внешнеэкономические связи.

Инвестиции, портфельные инвестиции.

Ссудный капитал.

Квота, квотирование.

Баланс.

Фрахт, страхование.

Трансферт.

Реструктуризация.

ТЕМА 1.6. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1.6.1. Важнейшие макроэкономические показатели мировой экономики

Одним из коренных методологических вопросов экономического развития является выбор показателей, характеризующих основные параметры развития мировой экономики.

Для сравнительного анализа развития государств, регионов, территорий и связывающих их сложных мирохозяйственных связей необходима система надежных показателей, или *система национальных счетов (СНС)*, которая используется в мировой практике. Концепции и основные определения СНС предполагают, что описываемая с ее помощью экономика функционирует на основе рыночных механизмов; иначе говоря, СНС — это универсальный экономико-статистический язык, на котором общаются экономисты, политики, государственные деятели всех школ и направлений.

Основные показатели СНС — это *макроэкономические показатели, характеризующие национальную экономику в целом*, без выделения секторов; при этом основополагающий показатель — *внутренний валовой продукт (ВВП)*.

ВВП исчисляется как совокупная стоимость *конечной* продукции отраслей материального производства и услуг, произведенный за определенный период времени (год). Это означает, что в состав ВВП включаются товары, которые нацелены на конечное потребление, накопление и экспорт, и не включаются промежуточные товары, сырье, услуги, материалы.

ВВП подсчитывается по территориальному принципу как сумма товаров и услуг, произведенных на территории данной страны, независимо от того, кто осуществляет хозяйственную деятельность — граждане данной страны или иностранные подданные.

Для определения совокупного объема товаров и услуг, произведенного по принципу *национальной принадлежности производителей*, рассчитывается *валовой национальный продукт (ВНП)*, который отличается от ВВП на сальдо (разность между денежными поступлениями и расходами) внешнеэкономических операций, куда

входят экспорт и импорт, заработная плата иностранных рабочих и др. ВВП по объему может быть либо больше, либо меньше ВВП в зависимости от знака сальдо «+» или «-».

Существует три способа расчета ВВП:

- *по производству* — как сумма условно чистой продукции (или добавленная стоимость) всех отраслей материального производства, услуг, включая экспорт и импорт;
- *по распределению* — как сумма государственных и частных затрат, государственных и частных капиталовложений;
- *по доходам* — как сумма заработной платы наемных работников, всех видов прибыли.

Все три метода подсчета валового продукта в итоге должны давать одинаковый результат.

1.6.2. Механизм расчета валовой продукции

Валовая продукция (показатель советской статистики) — это суммарный объем продукции конкретной отрасли в денежном выражении — как конечной, завершенной, так и промежуточной, незавершенной, включая комплектующие изделия, полуфабрикаты и др.

Следовательно, валовые выпуски — это *полная стоимость* произведенной продукции, т.е. сумма всех затрат плюс доходы:

$$\Sigma \text{ затрат} + \text{доход}.$$

Иначе (по Марксу) это можно представить следующим образом: затраты постоянного капитала (C) + затраты на рабочую силу (V) + прибыль (m):

$$Вв = C + V + m.$$

Затраты постоянного капитала, в свою очередь, состоят из:

$$C = C_1 + C_2,$$

где C_1 — *затраты основного капитала* — это оборудование, которое служит много лет и постепенно переносит стоимость на производимую продукцию; таким образом происходит физическая амортизация, отсюда C_1 представляет собой амортизацию всего основного капитала, который постепенно участвует в процессе производства;

C_2 — *оборотный капитал*, который в отличие от основного капитала сразу полностью включается в стоимость произведенной продукции:

- сырье;
- освещение (производственных помещений);

- отопление;
- малоценные и быстроизнашивающиеся инструменты (резцы, лекала, брусья и др.).

Отсюда валовой выпуск продукции можно представить как:

$$C + V + m = (C_1 + C_2) + V + m,$$

т.е. на основе полной стоимости.

Макроэкономические показатели ВВП исчисляются на основе *добавленной стоимости (условно чистый продукт)*:

$C_1 + V + m$ (C_2 при исчислении ВВП не учитывается).

Иначе говоря, добавленная стоимость = полная стоимость минус затраты оборотной части постоянного капитала (C_2), т. е. затраты сырья, полуфабрикатов, малоценных инструментов и др.

Показатель C_2 был изобретен специалистами статистической службы ООН в середине 50-х гг., так как суммирование полных стоимостей ведет к увеличению реальной стоимости произведенного продукта за счет *повторного счета* — сложения одних и тех же сумм затрат несколько раз при суммировании стоимости продукции нескольких отраслей. Например, в производстве одежды участвуют:

сельское хозяйство, дающее хлопок	(20 ед.);
легкая промышленность, дающая пряжу	(20 ед.)
	и ткань (20 ед);
швейное производство	(20 ед.).

В итоге стоимость всей продукции равна x , в том числе 80 — повторный счет. т. е. все отрасли учитывают стоимость хлопка на всех стадиях.

По другому определению, ВВП — это сумма полных стоимостей конечной продукции, произведенной в течение какого-либо периода времени (полная стоимость — это $C + V + m$).

Конечная продукция — это:

- *готовые потребительские товары* (одежда, мебель и т. д.);
- *инвестиционные товары* (машины, оборудование для процесса производства);
- *чистый экспорт* (экспорт-импорт). Эта величина может быть положительной или отрицательной; например, во Вьетнаме чистый экспорт отрицательный, а в Корее — положительный.

В конечную продукцию входят *только готовые изделия*, а сырье и полуфабрикаты в нее не включаются.

Можно выделить следующие отрасли, производящие конечную продукцию:

- *обрабатывающая промышленность*;
- *строительство*;
- *услуги*.

Таким образом, при подсчете ВВП методом конечной продукции берется полная стоимость предметов отраслей, производящих готовую продукцию, и не учитывается продукция сырьевых отраслей (сельского хозяйства, добывающей промышленности и др.).

Кроме ВВП в макроэкономическом анализе используется еще один важный показатель — ВНП.

ВНП — это также сумма добавленной стоимости, произведенной национальными факторами независимо от места их использования. ВНП учитывает то, что произведено по всему миру национальными факторами (например, американские факторы разбросаны по всему миру, но в самих США есть масса иностранных факторов, и при подсчете ВНП США их надо вычесть).

$\text{ВНП} = \text{ВВП} - \text{Va}$ -продукция иностранных факторов или Va -добавленная стоимость иностранных факторов + Va -производство за границей по национальным факторам данной страны.

Иначе говоря, $\text{ВНП} = \text{ВВП} + (\text{Va}_{\text{п}} \text{ загр} - \text{Va}_{\text{п}} \text{ нац})$, где скобки означают сальдо факторальных доходов из-за границы.

Как известно, существует две группы статистических показателей: абсолютные и относительные.

Пример: $\text{ВВП} = 215$; $\text{Va}_{\text{п}} (\text{нац}) = 4$; $\text{Va}_{\text{п}} (\text{загр}) = 5$;

$\text{ВНП} = 215 + (5 - 4) = 216$ — это абсолютный показатель.

Следующий показатель СНС — *национальный доход (НД)*, т. е. исчисленная в денежном выражении стоимость вновь созданного в стране в течение года совокупного продукта, представляющая доход, *приносимый всеми факторами производства* (землей, трудом, капиталом, предпринимательством).

Для межстрановых сопоставлений более нагляден другой макроэкономический показатель — *ВНП на душу населения*, исчисляемый в долларах. Например, Швейцария — небольшая, но высокоиндустриальная страна: в 1998 г. ВНП на душу населения приходилось 36 тыс. долл., в то время как в постсоциалистических странах — около 4 тыс. долл.

Лидируют по этому показателю индустриально развитые страны. В 1995 г. величины годового дохода (в долл.) на душу населения в трех самых богатейших и трех беднейших странах составляли:

Швейцария	40 630	Мозамбик	80
Япония	39 640	Эфиопия	100
Норвегия	31 250	Танзания	120

В России этот показатель в 1995 г. составил 2240 долл.

Распределение стран мира по душевому показателю ВВП приведено в табл. 1¹:

Таблица 1

В долл. США	Число стран	ВВП, млн долл.	Население, млн человек	ВВП на душу населения, долл.
Низкий, менее 785	63	1596,837	3236	490
Ниже среднего, от 786 до 3115	63	1962,719	1125	1740
Выше среднего, от 3116 до 9635	31	2178,234	473	4600
Высокий, от 9636 и более	53	23 771,825	919	25 870
Мир	210	29 509,614	5754	5130

По многим причинам наиболее обоснованной характеристикой экономического благосостояния остается *выпуск продукции на душу населения*. Поскольку ВВП является измерителем объема совокупного выпуска продукции, при его расчете могут быть упущены из виду или представлены в искаженной форме сдвиги в уровне жизни семей и отдельных людей в экономической системе. Например, ВВП может постоянно расти и значительно увеличиться, но если при этом количество населения также растет быстрыми темпами, уровень жизни в расчете на душу населения может остаться стабильным или даже уменьшиться.

Пример — многие развивающиеся страны, в частности Индия, где общий объем производства увеличивался к концу 60-х гг. на 4,3% в год, но, поскольку ежегодный прирост населения составлял более 2%, показатели выпуска продукции на душу населения оставались на уровне 1,8%.

Следующий показатель — *темпы экономического роста или прироста*, показывающие, с какой скоростью развивается экономика, и использующие абсолютные величины ВВП.

Предположим, в исходный год производство промышленной продукции составило $P_0 = 215$ (1999 г.), а в следующем году $P_1 = 230$ (2000 г.).

¹ См.: Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. — М., 2000. С. 35.

Если $230 \times 100 / 215$, то мы получим темп роста ВВП (106,9%). Если из данной величины (106,9) вычтем 100, то мы получим темп прироста (6,9%). Таким образом, можно рассматривать средние темпы прироста за 5, 10, 15 и другое количество лет.

В развитых индустриальных странах традиционно ежегодные темпы роста составляют 2–3% в период экономического подъема и 1–1,5% — в период незначительных кризисов.

В развивающихся странах за счет более низкого исходного уровня экономического развития отмечаются более высокие показатели роста — около 6% в год. Новые индустриальные страны имеют еще более высокие показатели роста — 9–12% в год за счет более удачного совпадения внутренней и внешней экономической политики. Самые высокие показатели были зафиксированы в Китае (в 1996 г.) — 20%, самое сильное падение экономики за послевоенный период отмечалось в постсоциалистических странах, в частности в России в 1991–1992 гг. — 10–15% в год.

1.6.3. ВВП и окружающая среда

Существуют нежелательные «валовые национальные побочные продукты», которые сопровождают производство и рост показателей ВВП: издержки, связанные с загрязнением воздушного и водного бассейнов, автомобильные, производственные и мусорные свалки, разрастание мегаполисов, городской шум и другие виды загрязнений окружающей среды, которые оказывают неблагоприятное воздействие на социально-экономическое благосостояние. С другой стороны, это бросовые издержки, связанные с производством ВВП, которые не вычитаются в настоящее время из объема совокупного производства, вследствие чего ВВП завышает уровень нашего материального благосостояния. Получается, что чем больше объем ВВП, тем в большей степени загрязняется окружающая среда и тем больше масштабы искажения ВВП. По утверждению экологов, «конечным продуктом экономической жизни является мусор».

Практически складывается такая схема: производитель загрязняет окружающую среду, государство затрачивает средства, чтобы ее очистить, расходы на очистку суммируются с объемами ВВП, в то время как стоимость самого загрязнения не вычитается.

Контрольные вопросы

1. Каковы показатели системы национальных счетов и их сущность?
2. Что такое ВВП и ВВП и в чем их отличия?
3. Почему ВВП исчисляется методом конечной продукции?
4. На какие группы делятся страны по душевому показателю?
5. Почему ВВП — загрязнитель окружающей среды?

Термины и понятия

СНС — система национальных счетов.

Повторный счет.

ВВП — валовой внутренний продукт.

ВНП — валовой национальный продукт.

ВВ — валовой выпуск.

ТЕМА 1.7. МЕСТО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

1.7.1. Сущность и принципиальное различие классической и неокейнсианской теорий занятости

За всю предыдущую историю развития человеческого общества роль государства как регулятора социально-экономического развития менялась: мировая практика знает, с одной стороны, примеры почти полного огосударствления экономики; с другой стороны, есть страны, где вмешательство государства в экономическую жизнь минимально. Общая тенденция последнего столетия заключалась, однако, в увеличении роли государства в области экономики.

В начале XX в. экономическая роль государства стала настолько значимой, что первая половина столетия вошла в историю как эпоха «государственно-монополистического капитализма».

В конце 70-х и начале 80-х гг. в ведущих западных странах происходил отказ от концепции неокейнсианского регулирования экономики, в соответствии с чем отвергалась регулирующая роль государства.

Английский экономист Джон Мейнард Кейнс, основоположник современной макроэкономики, в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) подвергает критике классическую теорию занятости и выдвигает собственную. Суть ее состоит в том, что при капитализме не существует никакого механизма, гарантирующего полную занятость; полная занятость скорее случайна, а не закономерна; экономика может быть и сбалансированной, т. е. можно достигнуть равновесия совокупного объема производства, но при значительном уровне безработицы и инфляции.

В классической экономической теории утверждается, что полная занятость является «нормой» рыночной экономики, а оптимальной экономической политикой является политика невмешательства государства. Согласно же кейнсианской теории для чистого капитализма характерна безработица, и чтобы избежать потерь ресурсов, необходима активность государства.

В указанный период в странах Западной Европы и Скандинавии сократился государственный сектор экономики и несколько ослабло экономическое вмешательство государства. Отмечались

продолжительность экономического спада (до конца 80-х гг.), медленные темпы оживления и т. д. Все это привело к тому, что в западных странах активизировалось участие государства в экономической политике с целью стимулирования роста экономических показателей.

На фоне устойчивого роста безработицы, спада экономики правительства ряда высокоразвитых стран, в том числе США, Великобритании, Германии и др., вынуждены по-новому ставить задачи макроэкономической стабилизации, используя традиционные для кейнсианских моделей регулирования методы (банковский процент, кредит, заработную плату, государственные инвестиции и др.) и модернизировать их применительно к современным условиям.

По масштабам принимаемых государством мер лидирует Япония (комплекс мер — осень 1992 г., дополнительные меры — апрель 1993 г., меры по снижению безработицы — 1997–1999 гг.).

В целом конкретные направления, формы, масштабы государственного регулирования экономики (ГРЭ) определяются острой экономической и социальной проблем в той или иной стране в конкретный период. Наиболее развитый механизм ГРЭ в настоящее время сложился во Франции, Нидерландах, скандинавских странах, Германии, Австрии, Испании.

Современная мировая экономика, отвергнув альтернативные крайности (выбор пути «капитализма» или «социализма»), является смешанно-рыночной, где государство должно быть регулятором рыночной экономики.

1.7.2. Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства

Государственное регулирование (ГР) — это система хозяйственно-политических мер, осуществляемых государственными органами в интересах укрепления существующей социально-экономической системы и обеспечения благоприятных условий воспроизводства. Иначе говоря, государственное регулирование — это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения нормальных условий для функционирования рыночного механизма, решения экономических и социальных проблем.

ГРЭ возникло в ответ на то, что многие хозяйственные и социальные проблемы не могли быть решены автоматически в рамках свободной конкуренции. В настоящее время государство активно влияет на воспроизводственный процесс в рыночных странах. Отказ (временный) от ряда положений кейнсианства лишь видоизменил

это воздействие. Совершенствуются организационные формы воздействия государства на хозяйственные процессы:

- стимулирование экономического роста;
- увеличение занятости;
- оздоровление платежного баланса;
- улучшение хозяйственной структуры;
- борьба с инфляцией;
- стимулирование экспорта;
- укрепление национальной валюты и др.

Выполнение этих условий стало оправданием растущей роли государства в экономике, которое стало вторгаться буквально во все сферы хозяйственной деятельности — цены, трудовые отношения, валютно-финансовые рынки, инфраструктуру, внешнеэкономические связи, промышленность и другие отрасли материального производства, не говоря уже о сфере образования, культуры, здравоохранения и т. п.

Выступая на очередном заседании Союза промышленников и предпринимателей, председатель Союза А. Вольский (20.10.98 г., Москва) сказал: «Рынок сам по себе не приведет к работе промышленные предприятия и предпринимательство. Необходимо государственное вмешательство, и активное».

Основные объекты государственного регулирования экономики — это хозяйственная конъюнктура, отраслевая и территориальная структура, научно-технический прогресс, внешнеэкономические связи, социальные отношения, окружающая среда.

Государственное регулирование отраслевой и территориальной структуры осуществляется с помощью финансовых стимулов и государственных капиталовложений, которые обеспечивают привилегированные условия отдельным отраслям и районам.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей стимулирует экспорт товаров и капиталов, либерализует импорт, способствует заключению с государствами-партнерами соглашений об экономическом сотрудничестве.

Материальной основой ГРЭ является часть национального дохода, перераспределяемая через государственный бюджет. ГРЭ осуществляется с помощью административных, кредитно-денежных и бюджетных мер, а также с помощью политики в государственном секторе экономики.

Административное регулирование рыночной экономики осуществляется с помощью принудительного картелирования (объединения) или разукрупнения, получения разрешений на открытие предприятий, лицензирования предпринимательской деятельности и др.

Кредитно-денежные меры — это регулирование минимальных резервов банков, мероприятия на рынке ценных бумаг (акции, займы), изменение ставок процента.

К *бюджетным* мерам относятся налоги, амортизационное списание основного капитала, предоставление государственных кредитов, субсидий и др. Используя эти меры, государство увеличивает или уменьшает финансовые стимулы для частных капиталовложений, научных исследований, экспорта товаров и т. д. Сведение доходной и расходной частей бюджета с избытком препятствует «перегреву» экономики, а с дефицитом — стимулирует ее рост.

Государственные капиталовложения преимущественно производятся в те отрасли, к которым частный капитал не проявляет достаточного интереса, — это инфраструктура, научно-исследовательские центры, малорентабельные отрасли.

1.7.3. Государственный сектор экономики

Государственный сектор (ГС) экономики — это комплекс хозяйственных объектов, принадлежащих (полностью или частично) государству. В одних странах ГС возник в результате строительства предприятий и объектов инфраструктуры (США, Германия, Швеция, Япония), в других — в результате национализации ряда отраслей с последующей их реконструкцией (Франция, Италия, Австрия, Великобритания).

При этом *значительная часть ГС* — это объекты инфраструктуры, которые чаще всего нерентабельны; *другая часть* — государственные предприятия в сырьевых и энергетических отраслях, где требуются большие инвестиции, а оборачиваемость капитала медленная; *часть ГС* — это пакеты акций смешанных частно-государственных компаний. В целом ГС активно используется как средство регулирования экономики. Как и частный сектор, ГС далек от совершенства. Скорее можно утверждать, что частные предприятия более эффективны, чем государственные, но, даже неэффективно используя свои ресурсы, государственные предприятия могут рассчитывать на ассигнования из бюджета. В то же время ГС играет большую роль в обеспечении общих условий воспроизводства (с пользой для всего общества) путем предоставления гарантированных дешевых услуг, в том числе транспортных, почтово-телеграфных, электроэнергии, сырья.

Чем ниже в стране цены на сырье, тарифы, транспортные услуги, электроэнергию, тем легче национальным фирмам выступать на мировом рынке.

Поэтому масштабы ГС на каждом этапе зависят не только от экономической эффективности, но и от возможности частного капитала данной страны брать на себя ответственность за судьбу тех предприятий, которые контролируются государством.

В 80–90 гг. по мере укрепления позиций частного капитала европейских стран, углубления интеграционных процессов в странах «Большой семерки» происходил активный процесс денационализации (приватизации) предприятий государственного сектора. В США на долю государственного сектора приходится 12% производственных товаров и услуг, в Ираке — 65%. В России в 1995 г. на частных предприятиях было произведено 25% ВВП, а в «негосударственном секторе» в целом — 60%.

Итак, опыт всех стран подтверждает, что *чем острее экономическая ситуация* в стране, тем выше роль прямых административных методов (государственное регулирование); *чем стабильнее положение*, тем выше роль рыночных методов и косвенных регуляторов (налоги, кредит, цены и др.). Роль государственного регулирования связана с тем, что сами по себе *рыночные методы могут привести к противоречиям и диспропорциям*, что противоречит воспроизводственным процессам. При всех обстоятельствах, как бы ни менялась на разных этапах роль государственного регулирования, она не должна выходить за определенные рамки. К концу 90-х гг. государственное регулирование распространилось на $\frac{1}{3}$ экономики, а финансовое и кредитное регулирование — практически на всю экономику ведущих стран рыночной экономики.

Следует отметить, что границы и *степень государственного участия в экономической жизни* (масштаб государственной собственности, доля госбюджета, финансирование государством социальной сферы, проведение макроэкономической политики, регулирование микроэкономической среды) — это наиболее важный критерий типологизации национальных экономик.

В развитых странах в зависимости от степени участия государства в модели рыночной экономики выделяют *либеральную, социально ориентированную и социально-демократическую* ориентации¹.

Для *либеральной* или *частно-корпоративной* модели характерны:

- абсолютное преобладание частной собственности;
- законодательное обеспечение максимальной свободы субъектов рынков;
- ограничение сферы государственного регулирования;
- относительно небольшая доля государственного бюджета в ВВП и удельного веса госинвестиций и выплат по линии социальных расходов.

¹ См.: Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. — М., 2000. С. 188–189.

Эталоном либеральной модели является экономика США.

Типовая модель *социально ориентированной* экономики отличается следующими параметрами:

- смешанная экономика, где достаточно весома доля государственной собственности;
- макроэкономическое регулирование осуществляется не только средствами кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики, но и охватывает другие сферы экономики (структурная, инвестиционная политика, занятость);
- высокая доля госбюджета в ВВП;
- развитая система социальной поддержки населения при ведущей роли в ней государства и государственных расходов на эти цели.

Наиболее полно совокупность этих качеств представлена в модели социально-рыночного хозяйства Германии.

Социально-демократическая модель близка к предыдущей, но уровень социализации в рыночной экономике повышается; основные параметры:

- значительная роль госсектора, в структуре которого преобладают объекты социального назначения;
- доля госбюджета в ВВП превышает 50%, в расходной части бюджета доминируют статьи по финансированию социальной сферы;
- регулирование трудовых отношений не на уровне предприятий и отраслей, а на национальном уровне;
- дифференциация населения по уровню доходов и минимизация безработицы;
- развитая система производственной демократии.

Такая модель присуща государствам Северной Европы, Скандинавии.

Особое место занимает японская экономическая модель, обладающая рядом следующих специфических черт, затрудняющих отнесение ее к указанным типам: гармонизация отношений в обществе на всех его уровнях и во всех социальных сферах на основе уважения традиций японского образа жизни; доминирование моральных ценностей и высокий уровень социокультурного фактора.

1.7.4. Некоторые направления государственного регулирования экономики

Налоговая политика

Одним из главных направлений государственного регулирования и стабилизации экономики является налоговая политика. Решения правительства относительно расходов и взимания налогов могут отрегулировать поведение экономических субъектов.

Европейские страны «Большой семерки» являются участниками процесса оптимизации налогов на компании и частных лиц в рам-

ках ЕС. Средние ставки налогов колеблются здесь от 34% в Люксембурге до 46% в Греции и 50% в Германии. Однако при сопоставлении уровня налогообложения *большое значение имеет установленный размер облагаемой суммы*. Так, при ставке налога в 50% компании могут пользоваться многочисленными льготами, и общая сумма налогов при этом будет невелика. Как правило, чем богаче страна, тем большую долю составляют налоги на компании и ее ВВП.

Для увеличения или уменьшения размеров налогообложения в различных странах используются различные методы:

- предоставление компаниям налоговых льгот в рамках свободных экономических зон (например, во Франции в таких зонах предприятия освобождаются от налогов в течение 10 лет);
- компании, входящие в одну группу, могут облагаться налогом либо в отдельности, либо после суммирования их деятельности. При этом прибыли одних компаний складываются с убытками других (по соглашению), вследствие чего общая сумма налогообложения сокращается;
- существует система переноса убытков предприятия на его прибыли прошлых и будущих лет (в Германии и Великобритании такой перенос допускается на неопределенный срок);
- установление льготного режима амортизации (предприятия в течение первого же года могут увеличить норму амортизации на машины и оборудование);
- в отдельных странах из прибылей вычитаются суммы других налогов, которые платят компании, — на зарплату, жилищный налог и др.

С начала 90-х гг. в России отмечалась очень плохая собираемость налогов. *Почему?*

1. Не было отработанного механизма сбора налогов — отсюда слабый приток финансов в государственную казну.
2. 75% всей нашей финансовой системы составляют бартер и векселя, а с бартера и векселей налогов не соберешь.
3. Для большинства россиян (бюджетники, малые, средние предприниматели, совместные предприятия и акционерные общества) значительные налоговые суммы в условиях острейшего кризиса — это огромный налоговый пресс.

Дума принимает вроде бы сбалансированный бюджет, однако денег немного не хватает и приходится просить их у МВФ и МБРР (21.10.1999 г. рассматривался вопрос выделения очередной порции кредитов в размере 4 млрд 350 млн долл.).

Несколько лучшая ситуация сложилась во второй половине 2000 г. На встрече Председателя Цетробанка с Президентом страны (25.08.2000 г.) было отмечено, что «собираемость налогов такова,

что страна в состоянии обеспечить внешние и внутренние текущие платежи, даже без привлечение ноябрьского транша МВФ в размере 650 млн долл. Есть возможность увеличить минимальные пенсионные объемы».

Это является свидетельством прежде всего оживления реального сектора экономики, совершенствования государственной политики в области реформ.

Стимулирование новых технологий

Приоритетное стимулирование новых технологий осуществляется посредством системы мер государственного регулирования. Государство несет ответственность за выполнение фундаментальных исследований, состояние научной инфраструктуры, поддержание общих экономических условий, стимулирующих предпринимательство, новаторство и страхование его риска.

В системе мер по стимулированию новых технологий важное значение имеют как увеличение государственных расходов на НИОКР (в 1990 г. в США, Японии, Великобритании, Франции, Германии, Италии они составляли соответственно 2,8; 2,9; 2,4; 2,3; 2,7; 1,5% от ВВП), так и улучшение структуры этих расходов (соотношение между фундаментальными и прикладными исследованиями), усиление гражданских программ за счет сокращения военно-космических проектов.

Экономическая политика правительств исходит из определенной приоритетности сфер, которые подвергаются государственному воздействию. В частности, товары отраслей американской промышленности, использующих высокие технологии, такие, как биотехнология, вычислительная техника, высоко котируются на мировом рынке. В 1994 г. в торговле продукцией этих отраслей США имели положительное сальдо в размере 37 млрд долл., тогда как торговый баланс по другим отраслям имел дефицит в 105 млрд долл. Тем не менее в США на гражданские НИОКР в государственном и частном секторах расходуется лишь 1,9% ВВП, тогда как в Японии — 3%, а на 2000 г. было предусмотрено 7%-ное увеличение расходов на гражданские НИОКР; средняя заработная плата в Японии в сфере НИОКР в 2,6–3 раза выше, чем в среднем по стране. Быстро растет в Японии технологический экспорт (поступления от него в 1999 г. достигли 45%, в то время как в 1970 г. они составили 13,6%). Как видно, именно государство играет главенствующую роль в стимулировании развития научно-технической базы, правильно оценивая роль науки, техники и образования в современном мире.

Социальная политика

Социальная политика государства и политика доходов в разных рыночных странах имеют свои особенности. В США они представлены двумя видами программ:

- программы социального страхования — страхование по старости, нетрудоспособности, пособия по безработице. Основные программы социального страхования финансируются за счет налогов на заработную плату;
- программы государственной помощи, которые предоставляют пособия тем, кто не может заработать сам, будучи нетрудоспособным или имея детей на своем иждивении.

Эти программы финансируются из общих налоговых поступлений и считаются государственными благотворительными программами.

Европейская модель социальной политики исходит из необходимости обеспечения всех граждан, находящихся ниже определенного стандарта жизни.

Скандинавскую систему социального обеспечения часто называют социалистической, поскольку она наиболее полно способна обеспечить пенсионеров, безработных, одиноких женщин, имеющих детей. На практике преобладающим в программе социальной политики большинства стран является социальное страхование, гарантирующее получение пенсии, пособий в случае болезни, утраты трудоспособности и безработицы.

В годы строительства социализма в России была как бы «идеальная модель»: минимум безработицы, пособия по уходу за детьми, по старости, пенсии, бесплатное обучение и т. д. В настоящее время можно сказать, что в нашей стране нет никакой модели социальной программы.

Контрольные вопросы

1. Каковы подходы классической и неокейнсианской теорий к роли государства в экономическом развитии?
2. Что такое государственное регулирование экономики?
3. Что включает в себя государственный сектор экономики?
4. Какова роль государства в условиях рыночной модели экономики?
5. Каковы основные направления государственного регулирования экономики?
6. Каковы приоритеты «скандинавской социальной модели»?

Термины и понятия

ГР — государственное регулирование.

ГРЭ — государственное регулирование экономики.

ГС — государственный сектор.

РАЗДЕЛ II. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

ТЕМА II.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ – ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

II.1.1. Сущность международной экономической интеграции. Концептуальные подходы

Истоки интернационализации хозяйственной жизни уходят в эпоху первоначального накопления капитала, великих географических открытий конца XV и начала XVI в., в эпоху развития нового класса, стремящегося к расширению рынка как в национальных рамках, так и в мировом масштабе. Эти явления дали импульс интернационализации хозяйственной жизни и привели к образованию мирового рынка.

История развития мирового хозяйства показывает, что сначала процесс обобществления производства развивался внутри отдельных государств *в форме совместной производственной деятельности многих людей*, трудовых коллективов, работающих на одном или нескольких предприятиях.

В последующем *обобществление производства выходит за рамки отдельных стран и приобретает международный характер*. Первоначально международное обобществление производства или интернационализация производства носит формальный характер, т. е. страны участвуют в международном разделении труда, но затраты на производство одних и тех же товаров в отдельных странах не одинаковые, а порой очень разные. Плюс ко всему границы между ними закрыты для свободного перемещения товаров, рабочей силы, капиталов, сохраняются различные (таможенные и др.) барьеры между ними.

На стадии формальной интеграции находится сегодня СНГ. Здесь многие условия Договора об Экономическом союзе стран Содружества, предусматривающего создание общего экономического пространства, равных возможностей и гарантий для хозяйствующих субъектов стран-участниц, обеспечение свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, не выполняются.

Вторая половина XX в. стала временем развития новых тенденций в области интернационализации производства. В этот период многие страны стали переходить от формального к новому периоду международного обобществления производства, который получил название *интеграционного процесса*. Основа развития реального интеграционного процесса была положена *подписанием Римского договора* (1957) об образовании Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Договором сразу же было предусмотрено поэтапное снижение таможенных пошлин на ввоз товаров, создание условий для свободного перемещения капиталов, товаров и услуг. Главная цель, заставившая страны Западной Европы объединить свои усилия, заключается в том, что экономическая интеграция ими рассматривалась в качестве важнейшего средства преодоления социально-экономической раздробленности, эффективного развития экономики стран — членов ЕЭС, которые в отдельности не располагали достаточными возможностями для реализации всех поставленных задач.

Интеграция (лат. *integratio*) — восстановление, восполнение, объединение в целое каких-то частей, элементов. Это слово используется в разных областях науки, техники, а также в политике и общественной жизни. *В экономическом смысле интеграция подразумевает экономический процесс взаимного приспособления и объединения национальных хозяйств двух и более государств преимущественно с однотипным общественным строем и одинаковым уровнем развития и рассматривается как качественно новый этап интернационализации хозяйственной жизни.* Интернационализация хозяйственной жизни предполагает формирование устойчивых производственно-экономических связей между отдельными странами на основе международного разделения труда.

Во второй половине XX в. появилось большое количество исследований, посвященных теоретическим основам и практическим шагам интеграционных процессов в мире. Среди них можно выделить:

- *концепцию рыночной интеграции*¹ (Б. Бэласс, Г. Кремер, Т. Стицовски, Б. Олин). Суть ее заключается в либерализации экономического обмена между странами, отмене национальных барьеров с целью создания общего рынка и обеспечения полной свободы конкуренции;
- *концепция «управляемой интеграции»*, выдвинутая Я. Тибергом, А. Филипом и др., основывается на активном участии интеграци-

¹ Тарушкин А. Б. Интеграция России в мировую экономическую систему. — СПб., 1995. С. 20.

онных структур в сфере международного экономического обмена и внутреннего экономического развития интегрирующихся стран. При этом ученые делают акцент на неизбежность создания экономического, а далее и политического союза государств с соответствующими наднациональными структурами;

- концепция «компромиссов» (Х. Уоллас, Э. Хаас и др.) рассматривает интеграцию как процесс создания различных объединений (коалиций) на добровольных началах и компромиссной основе.

Другие теоретики экономической интеграции большое внимание уделяли концепции создания единого рынка, а некоторые (Т. Стицовски, М. Гальперин) видели главный рычаг интеграции в свободном соперничестве рыночных сил между независимыми конкурирующими предприятиями.

Анализ теоретических подходов к проблемам международной экономической интеграции (МЭИ) свидетельствует, что нет абсолютно единого мнения. Между тем почти все идеи вышеназванных концепций нашли свое практическое отражение в процессе становления европейской интеграции.

Интернационализация хозяйственной жизни на современном этапе принимает всеохватывающий характер, т. е. усиливает взаимозависимость экономик, социальных процессов — науки, образования, подготовки рабочих кадров, инженерного персонала, использования сырьевых ресурсов, валютных отношений, экономических проблем.

Таким образом, *международная экономическая интеграция — процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах.*

На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных хозяйственных субъектов (предприятий, фирм) близлежащих стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания филиалов, совместных предприятий и т. д.

На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств, согласования национальных политик в рамках проведения совместной экономической, научно-технической, финансовой, валютной и оборонной политики. Это создает наилучшие условия для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы в рамках единого региона.

II.1.2. Предпосылки и факторы международной экономической интеграции

Экономическая интеграция имеет в своей основе ряд объективных факторов и предпосылок, среди которых особое место занимают:

- углубление международного разделения труда;
- растущая интернационализация хозяйственной жизни;
- всеобщая научно-техническая революция;
- повышение степени открытости национальных экономик.

Все эти предпосылки взаимообусловлены и усиливают выход воспроизводства за рамки национальных экономик. Практика показывает, что наиболее активной формой интернационализации хозяйственной жизни являются транснациональные корпорации. В последние годы интенсивное развитие кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего выступают ТНК. В основе этого процесса лежит международное разделение труда, где первоначальным является внутрифирменное разделение труда на основе специализации и кооперирования, далее следует выход за рамки национальных границ. Все это усиливает степень открытости национальности экономик.

Представители некоторых современных школ выдвигают в качестве доминирующих предпосылок экономической интеграции внешнеэкономические факторы:

- обеспечение более надежной обороноспособности;
- престижность вступления в «элитный клуб» и т.д.;
- создание интеграционной системы, позволяющей участникам поставить общую цель и совместно ее достигнуть (рост производства, занятости, социальная стабильность и т.д.).

В этом случае упор делается на увеличение роли государства в решении задачи экономической интеграции, т.е. именно усилиями государства создается общий рынок, принимаются оптимальные меры с целью обеспечения производства товаров и услуг. Иначе, государственная политика позволяет производить общественно полезные товары и обеспечивать ими население. Однако такой подход в определенной мере находится в противоречии с принципами рыночных отношений. По-другому это рассматривается как интеграция «сверху». Таковым примером можно назвать Совет экономической взаимопомощи (СЭВ).

За последние годы большое внимание уделяется технологическим факторам международной экономической интеграции. Возрастание их роли и значения заставляет страны резко увеличивать затраты

на НИОКР. А уменьшить их долю (затрат), как показывает практика, позволяет объединение усилий и ресурсов в данной сфере путем интеграции. Постепенно ядром международного интеграционного развития становится технологическая сфера и информационно-инжиниринговая деятельность. При этом сотрудничество между странами приобретает не только торгово-экономический, но и во многом технико-технологический и финансово-инвестиционный характер. В интеграционный процесс вовлекаются тысячи банков, фирм, производственных компаний, научно-технических центров — как входящих в сферу влияния мощных современных ТНК и ТНБ (транснациональных банков), так и обслуживающих интересы мелкого и среднего бизнеса.

В условиях глобализации переход на энерго- и ресурсосберегающие технологии на основе электроники, информатики, новых средств связи усиливает модернизацию всего мирового хозяйства — формируется экономическая инфраструктура нового века. В этих условиях всем странам, осуществляющим переход к рыночной экономике, очень важно встроиться в эту структуру, чтобы не отстать на десятилетия, а может и навсегда. Иначе говоря, высокие технологии диктуют необходимость образования *международных партнеров*, подготовленных к работе с такими высокими технологиями. Это требует общего повышения образованности, культуры, технических знаний. Таким образом, формируются так называемые международные высокотехнологические пространства, в которые обязательно втягиваются все группы развивающихся, высокоразвитых и стран с переходной экономикой. Это уникальный исторический процесс, в основе которого прослеживается интеграция.

Еще одна проблема тенденции глобализации мирового хозяйства — *глобализация рынков*. Речь идет о качественно новом этапе, ведущем к образованию единого глобального рынка. Один из его признаков — универсальная платежная карточка. Всего лишь один пластиковый документ позволяет производить все или почти все расчеты в Токио, Мадриде, Нью-Йорке, Сингапуре, Пекине, Давосе и т. д.

Транснациональные корпорации и современная технологическая революция усиливают действие интеграционных факторов во всем мире.

Рассмотрев многочисленные подходы к проблеме интеграции, можно отметить, что в современных условиях международная экономическая интеграция — это логический, закономерный результат транснационализации микро- и макроэкономических процессов. В то же время и само понятие *интеграция* как экономическая ка-

тегория носит все еще абстрактный характер, так как пока еще нигде не произошел процесс полной интеграции, завершившейся объединением. Поэтому интеграция — процесс объединения, но еще не само объединение.

II.1.3. Типы интеграционных группировок

Практика показывает, что существуют следующие типы интеграционных объединений или группировок:

I тип. Зона свободной торговли (ЗСТ) — страны-участницы договариваются между собой о снижении ими таможенных пошлин во взаимной торговле. С третьими странами каждый участник зоны свободной торговли устанавливает собственные тарифы, т. е. на стадии зоны свободной торговли страны — участницы упраздняют взаимные торговые барьеры, но при этом сохраняют полную свободу действий в экономических связях с третьими странами: отмена или ввод новых пошлин, заключение торгово-экономических соглашений. В этой связи между странами — участницами зоны свободной торговли сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие «происхождение товаров», пересекающих их государственные границы, особенно льготный провоз товаров третьих стран.

Свободные торговые зоны, свободные порты, транзитные зоны, беспошлинные склады на предприятиях (составляют свободную экономическую зону) базируются на отмене или снижении таможенных пошлин и экспортно-импортного контроля. К примеру, *Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)*. Образована в 1960 г., включает 6 стран: Швецию, Норвегию, Финляндию, Исландию, Австрию, Швейцарию. Здесь принципы свободной торговли распространяются только на промышленную продукцию. Американо-канадско-мексиканское соглашение о свободной торговле, иначе называемое Североамериканским общим рынком, создано в 1990 г. Создание зоны свободной торговли придает более стабильный характер торговой политике стран-участниц, позволяет более четко выполнять принятые на себя обязательства в рамках «Уругвайского раунда» и далее совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности.

Следует отметить, что все решения о торгово-экономическом взаимодействии в рамках ЗСТ принимаются должностными лицами министерств, ведомств, финансовых организаций стран-участниц без создания постоянно действующих наднациональных структур. Однако создание ЗСТ имеет и ряд негативных моментов, которые ослабляют интеграционные процессы. В частности, либерализация

импорта вполне может создать серьезную угрозу для отечественных товаропроизводителей, не выдерживающих конкуренции. Если не принять соответствующих мер защиты и поддержки со стороны государства, может возникнуть опасность частичного или полного вытеснения последних со своего внутреннего рынка и т. д. В целом создание ЗСТ позволяет стабильно совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности стран-участниц и более гибко приспосабливаться к международной практике.

II тип. Таможенный союз (ТС). Здесь также сохраняются принципы свободной торговли, но принимается единый таможенный тариф по отношению к третьим странам. В рамках данного интеграционного объединения внешнеторговые связи его членов с третьими странами определяются коллективно. Это дает возможность более надежно защитить свое единое региональное рыночное пространство и усилить позиции на международной арене. Негативным моментом при этом является то, что участники экономической интеграции в отдельности определенно теряют свой суверенитет на внешнеэкономическом пространстве. Но таможенный союз представляет собой более совершенную, чем зона свободной торговли, интеграционную структуру. Проводя единую внешнеторговую политику по отношению к торговым тарифам, страны таможенного союза регулируют товарные потоки с учетом уровня внешнего тарифа и итоговых цен. Это, в свою очередь, способствует переориентированию ресурсов в рамках ТС, рационализировать производство в соответствии с теорией сравнительных преимуществ.

Введение единого таможенного тарифа — это долговременная и кропотливая работа стран по взаимному согласованию торговой политики, а вместе с ней и некоторых моментов общей экономической политики.

Как показывает опыт, регулирование внешнего тарифа (выше или ниже средневзвешенного тарифа) в целом благоприятно действует на развитие внутреннего рынка товаров и услуг. Происходит снижение или замедление роста цен, усиливается конкуренция между товаропроизводителями и поставщиками импортных товаров в рамках Таможенного союза. Если внешний тариф выше, то странам — членам ТС приходится отказываться от более дешевого внешнего товара в пользу собственных внутрисоюзных ресурсов, даже дорогих. Это определенно и стратегическая мера, которая заставляет страны изыскивать дополнительные резервы, совершенствовать технологии и проводить совместные исследования для повышения конкурентоспособности товаропроизводителей в рамках ТС.

Если в рамках ЗСТ не возникает необходимости создания постоянно действующих наднациональных структур, как об этом говорилось выше, то в рамках Таможенного союза уже появляется необходимость создания регулирующих структур. Вопрос этот достаточно сложный и спорный, однако координация развития многих отраслей не только внутри союза, но и на макроуровне, согласование таможенно-тарифной политики и интересов рынков и многое другое выдвигают проблему создания наднациональных институтов.

Примером успешного развития Таможенного союза может быть ЕЭС, который в течение периода 1960—1990 гг. находился именно на этой стадии взаимодействия, постепенно развиваясь в сторону полноценного общего рынка. К этому периоду относится и создание единого валютно-финансового пространства с введением европейской валютной единицы — ЭКЮ для безналичных расчетов.

III тип экономической интеграции — общий рынок, при котором сохраняются принципы свободной торговли, таможенный комплекс плюс свободное перемещение рабочей силы, капитала, услуг между странами. Общий, или единый, рынок рассматривается как качественно более высокая степень экономической интеграции. По мнению специалистов, для формирования зрелого рыночного пространства необходимо достигнуть еще ряд параметров:

- выравнивание уровня налогов;
- устранение бюджетных субсидий отдельным предприятиям;
- преодоление различий в национальных трудовых и хозяйственных законодательствах;
- координация национальных кредитно-финансовых структур.

Как показывает опыт, согласование такого широкого круга вопросов является достаточно сложным делом и для достижения консенсуса необходимы новые подходы с усилением национальных интересов. Лишь достигнув достаточно высокой стадии взаимного экономического сотрудничества и политического доверия, государства позволяют себе открыть границы для взаимного перемещения капиталов, рабочей силы и обмена услугами (опыт ЕЭС).

Соблюдение приведенных параметров и дальнейшая координация налоговой, кредитной, валютной, промышленной и сельскохозяйственной политики в итоге подводят к образованию действительно единого общего рынка и дают импульс для перерастания интеграционной группировки в качественно новую ступень — Экономический союз.

Экономический союз (ЭС) сохраняет принципы первых трех типов интеграционных объединений и добавляет создание системы

межгосударственного регулирования и проведения единой экономической политики. Формирование Экономического союза идет значительно медленнее, чем таможенного союза или общего рынка. Но оно идет. По мере развития Экономического союза в странах складываются предпосылки для высшей ступени региональной интеграции — *Политического союза*. Этот вид региональной интеграции предполагает превращение зрелого единого рыночного пространства в целостный хозяйственно-политический организм.

Институциональная структура возможного политического союза пока недостаточно ясна. Скорее всего, она будет иметь много разнородностей в зависимости от исторических, культурных, экономических и социопсихологических условий того или иного региона. Система межгосударственного регулирования (на примере ЕС) включает:

1. *Совет Министров* — законодательный орган. Совет Министров государств ЕС отвечает за ход экономического развития каждой страны и всего союза. В случае несовпадения экономической политики отдельной страны, ее препятствия нормальному функционированию валютного и экономического союза Совет Министров наделяется правом принятия соответствующих мер прямого воздействия, обязательных к исполнению национальными органами власти. Это в определенной мере и добровольная централизация наднационального управления.

2. *Комиссия европейских сообществ* — главный исполнительный рабочий орган, который в последние годы настолько расширил свои полномочия, что иначе стал называться «Европейским правительством».

3. *Европарламент* — контролирующий орган. Избирается прямым тайным голосованием населением всех 15 стран-участниц в количестве 626 депутатов.

4. *Суд европейских сообществ*. Постановления Европейского Суда по конкретным спорным вопросам носят окончательный характер и обязательны к исполнению национальными органами власти.

Основные направления функционирования экономического союза определяются в виде решений Совета Министров. С момента создания Экономического союза в рамках ЕС были сразу же определены все параметры образования валютного союза, а точнее Экономического и валютного союза (Маастрихтский договор 1992 г.), и определены точные сроки его введения (1 января 1999 г.). Практически все сроки соблюдены в рамках создания единого Экономического и валютного союза (ЭВС), с января 1999 г. введена единая валюта евро, создана единая система Центробанка, куда

входят центробанки стран — членов ЕС. Подробно это вопрос будет рассмотрен отдельно.

По мере развития экономического союза в странах складываются предпосылки для высшей ступени региональной интеграции — политического союза. Это предполагает превращение зрелого единого рыночного пространства в целостный хозяйственно-политический организм. Механизм перехода Экономического союза к Политическому пока недостаточно ясен и будет зависеть от многих исторических, региональных и социально-психологических условий. Это длительный и сложный процесс.

Международные экономические организации подразделяются на 4 группы:

1. *Всемирные организации* — Организация Объединенных Наций (ООН), международные банковские организации, Международный валютный фонд (МВФ).

2. *Органы, созданные по инициативе ведущих стран*, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

3. *Организация Европейского строительства ЕС* — система международного регулирования Европейского союза.

4. *Двусторонние и многосторонние соглашения между странами.*

Роль всех этих организаций — регулировка всемирного развития хозяйства. Границы между различными видами интеграционных процессов условны. Главный участник интеграционного процесса — крупный частный капитал развитых стран мира.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте истоки интеграционных процессов.
2. В чем сущность международной экономической интеграции?
3. Назовите типы интеграционных группировок.
4. Каковы преимущества и в чем негативность зоны свободной торговли и таможенного союза?

Термины и понятия

Интеграция.

МЭИ — международная экономическая интеграция.

Глобализация.

ЗСТ — зона свободной торговли.

ТС — Таможенный союз.

ОР — Общий рынок.

ЭС — Экономический союз.

ЭВС — Экономический и валютный союз.

ТЕМА II.2. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

II.2.1. Современные тенденции интеграционных процессов

Развитие интеграционных процессов является важнейшей характеристикой современного мирового хозяйства.

Глобализация и международная интеграция как его основа протекают на двух уровнях:

- общепланетарный масштаб интернационализации мировой экономики как логичный результат постоянно расширяющегося взаимодействия национальных экономик;
- универсализация экономической жизни, которая под влиянием обмена знаниями, товарами, культурными ценностями все более тяготеет к единым стандартам, принципам и ценностям.

С концептуальной точки зрения международная экономическая интеграция полностью вписывается в те две взаимосвязанные и взаимодополняемые, но в то же время взаимно противоречивые тенденции, которые характерны для современной мировой экономики. Речь идет о глобализации экономической деятельности, с одной стороны, и регионализации этой деятельности, т. е. создании региональных экономических блоков, — с другой.

Развитие Европейского союза и последующее дополнение его Европейским валютным союзом — самое яркое проявление второй тенденции.

Во-первых, речь идет, по существу, о европейской глобализации, значительно опередившей аналогичные процессы в других частях света.

Во-вторых, эта региональная глобализация охватывает один из трех (наряду с США и Японией) центров современного мира, оказывающих влияние на всю международную экономику.

И, в-третьих, европейский регион по своему геополитическому и геоэкономическому положению наиболее близок к России, является ее естественным партнером. Кроме того, большой интерес представляют и сами методы осуществления крупных интеграционных мероприятий, которые в дальнейшем в тех или иных формах найдут применение и в других региональных объединениях.

Глобальный характер процесса интернационализации хозяйственной жизни не означает равномерность этого процесса. Степень и темпы интернационализации далеко не одинаковы. В настоящее время интеграционный процесс отчетливо прослеживается в трех крупных регионах:

- а) Западная Европа — континентальная европейская интеграция;
- б) Северная Америка — атлантическая интеграция;
- в) Тихоокеанский регион (Япония — Австралия, США — Канада — Мексика, страны АСЕАН), где интеграционный процесс имеет свои особенности по характеру экономических и политических связей. При этом, с одной стороны, происходит нарастание глобального процесса интернационализации хозяйственной жизни, а с другой — экономическое сближение стран на региональной основе приобретает форму экономической интеграции.

Интеграционные процессы интенсивно развиваются и в системе развивающихся стран. В настоящее время насчитывается более десятка различных региональных экономических группировок таких стран. Среди них можно выделить: Андскую группу, созданную в 1967 г.; Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (ЛАИ) — 1980 г.; Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДСАК) — 1964 г.; Сообщество развития Юга Африки (САДК) — 1992 г. Наиболее приоритетной интеграционной группировкой на территории Африки, как считают специалисты, является Африканское экономическое сообщество (АФЭС) — 1994 г.

Развитие интеграционных процессов наметилось на постсоветском пространстве, в рамках СНГ. На территории Содружества сложились субрегиональные объединения: Центрально-Азиатский союз (Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан), Таможенный союз (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан), Союз Беларуси и России. Украина и Молдова объявили о намерении создать таможенный союз с последующим объединением с Азербайджаном и Грузией (ГУАМ) для выполнения проектов транскавказского транспортного коридора.

Для развития интеграционных процессов государств СНГ существует ряд объективных предпосылок, среди которых историческое значение имеют сохранившаяся производственно-технологическая, культурная, языковая сущность, единая система образования, информационная система, научно-исследовательская сфера, взаимодополняемые природные ресурсы и т. д. Кроме того, на Россию все еще приходится значительная часть внешнеэкономических связей государств СНГ, а прошедшие годы реформ показали, что их быстрая переориентация на Запад невозможна.

II.2.2. Западно-европейская интеграция — наиболее «классический» вариант региональной экономической интеграции

ЕЭС — ЕС. Западно-европейский «классический» вариант региональной интеграции представляет собой Европейское экономическое сообщество — Общий рынок, с 1992 г. — Европейский союз.

Эволюцию западно-европейской интеграции (табл. 2) схематично можно выразить следующим образом:

ЕЭС → Общий рынок → ЕС → ЕЭВС → ПС.

Созданию ЕЭС в 1957 г. предшествовало образование Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), Париж, 1951 г. — международной государственной организации, объединяющей каменно-угольную, железнодорожную и металлургическую промышленность Франции, Италии, Бельгии, Нидерландов, Люксембурга и Евратом (организация по разработке и использованию атомной энергии в мирных целях), и они занимали ведущие позиции в названных межотраслевых комплексах.

К тому времени в рамках составляющих (ЕОУС и Евратом) уже действовали принципы зоны свободной торговли, вследствие чего ЕЭС был основан на принципах Таможенного союза.

В декабре 1969 г. в Гааге было принято решение о расширении Европейского сообщества и углублении экономической интеграции. С 1 января 1973 г. к «шестерке» присоединились Дания, Ирландия, Великобритания, в 1981 г. — Греция, в 1986 г. — Испания и Португалия, в 1995 г. — Австрия, Финляндия, Швеция. В настоящее время в состав ЕС входят 15 государств с общей численностью населения более 370 млн чел.

Цель ЕЭС — постепенное устранение всех ограничений в торговле между странами-участницами, установление общего таможенного тарифа в торговле с развивающимися странами, ликвидация ограничений для свободного передвижения людей, капиталов и услуг, проведение общей политики в области сельского хозяйства и транспорта, унификация налоговой системы, создание валютного союза. В целях их реализации были созданы: Совет Министров ЕЭС, Комиссия европейских сообществ (КЕС), Европейский Совет, каждый из которых, в свою очередь, сформировал многочисленные организации и учреждения, в том числе Европейский Суд и Парламент, с целью постепенного перехода к политической интеграции. Создана Европейская валютная система.

Создана система «особых отношений» ЕЭС более чем с 60 развивающимися странами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана. Уже к концу 60-х гг. был создан Таможенный союз, отменены таможенные пошлины и сняты количественные ограничения во взаимной торговле, введен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам.

Качественно новый этап в развитии западно-европейской интеграции — это Маастрихтские (Нидерланды) соглашения (февраль 1992 г.). Это свидетельство завершения третьего этапа эволюции ЕЭС. При этом ставятся задачи сближения стран на макроуровне, ликвидации множества налоговых, таможенных и других барьеров.

Маастрихтские соглашения предоставляли ЕС следующие функции:

- создание и управление единой валютой;
- усиление единой экономической политики;
- основание и защита единого рынка на принципах свободной и справедливой конкуренции;
- перераспределение средств между богатыми и бедными регионами;
- поддержание законности и правопорядка;
- признание и развитие фундаментальных прав отдельных граждан;
- управление единой внешней политикой, включая вопросы безопасности, общей обороны и т. д.

Процесс одобрения Маастрихтских соглашений имел свои особенности и противоречия. Например, во Франции в ходе референдума по этим соглашениям многие голосовали против сельскохозяйственного курса ЕС, Дания высказалась за присоединение к договору только после второго референдума.

II.2.3. Проблемы и тенденции становления западно-европейского интеграционного процесса

Интеграция западно-европейских стран развивалась неравномерно, сопровождаясь, во-первых, острыми противоречиями между отдельными странами и внутри всей региональной группировки. Одновременно в течение ряда лет в рамках ЕЭС интеграционный процесс складывался как следствие координации хозяйственной политики, т. е., например, совместная сельскохозяйственная политика, торгово-экономические решения по отношению к третьим странам (как СССР — СНГ, страны Балтии, развивающиеся стра-

ны и т. д.). Этому всегда предшествовал сложный путь к согласию правительств стран — членов ЕЭС. В ЕС доминируют решения межгосударственного координационного характера.

Главная задача интеграционного процесса в рамках ЕС заключается в создании действительно реального «внутреннего рынка» на всей территории 15 стран — членов ЕС, между которыми должны быть ликвидированы экономические границы. Речь идет о концепции преодоления материальных, технических, административных и налоговых барьеров. Уже в 1993 г. планировалось устранить пока еще существующие нетарифные барьеры пограничного контроля (различные нормы, налоговые системы и т. д.) в условиях свободного передвижения людей, товаров, услуг и капиталов. От реализации «внутреннего рынка» политики стран — членов ЕС ожидают получить все возможные преимущества крупномасштабной экономики континентальных размеров и преодолеть исторически сформировавшуюся западно-европейскую раздробленность.

Одними из труднейших препятствий на пути создания в Западной Европе единой экономической системы являются разный уровень хозяйственного развития стран и диспропорции экономической структуры в территориальном разрезе участников ЕС. Территориально-экономические диспропорции стран Западной Европы следует рассматривать в двух аспектах:

- с точки зрения разницы в развитии отдельных стран — участниц ЕС;
- в рамках экономики каждой страны.

Самая низкая дифференциация территориальной экономической структуры в ЕС наблюдалась в то время, когда в него входило 6 стран, — это была наиболее развитая часть Западной Европы. Затем в члены общества были приняты Ирландия и другие страны (Греция, Испания, Португалия), значительно отличающиеся уровнем экономического развития от остальных.

Вторая региональная проблема ЕС — это экономически более слабые территории, так называемые отсталые зоны в пределах отдельных национальных хозяйств. Самые большие диспропорции в ЕС были характерны для Италии, Великобритании, Франции. Италия считалась и считается страной с наибольшими территориальными диспропорциями во всем ЕС. Экономика ее носит двойственный характер: высокоразвитый север и менее развитый юг, в котором сконцентрировано 35% населения и который занимает 40% территории страны. Доход на душу населения здесь почти в 2 раза ниже, чем на севере. Таким образом, экономическая дифференциация отдельных стран в значительной степени зависит от размеров менее развитых территорий в рамках отдельной национальной эко-

номики. В результате дуализма в размещении производительных сил средние экономические показатели Италии значительно ниже аналогичных показателей других стран ЕС. Примерами других отсталых территорий могут служить западная часть Франции (северный район, Эльзас и Лотарингия), центральная и юго-западная части Испании, Португалии, Греции, Великобритании (район Ланкашира, Йоркшира, Южного Уэльса).

Мерой территориальных диспропорций в ЕС является дифференциация общественно-экономических показателей и соотношения между национальными и средними показателями для всего сообщества.

Например, в 1970 г. в 4 странах ЕС национальный доход на одного жителя был ниже среднего для ЕС: Голландия (–3%), Великобритания (–2%), Италия (–31%), Ирландия (–46%). В остальных странах «девятки» показатели национального дохода были выше среднего. Причины территориальных диспропорций заключены и в потенциале природных условий и ресурсов, исторических особенностях развития страны, региона, качестве рабочей силы, уровне развития НТП, инфраструктуре, политической ситуации и т. д. Таким образом, главным достижением ЕС на этом долгом пути (1957–1992 гг.) стало создание Таможенного союза (отмена пошлин и других ограничений в торговле между членами союза и единый «внешний тариф» по отношению к «третьим странам»), далее — унификация хозяйственного законодательства, создание полномасштабного «единого рынка» со свободным перемещением капиталов, услуг и рабочей силы.

С начала 90-х гг. страны — члены Европейского сообщества взяли курс на заметное форсирование темпов валютно-экономической интеграции, провозгласив своей целью создание к концу столетия единой валюты и единого Центрального банка. Согласованный в конце 1991 г. в Маастрихте договор о Европейском союзе, вступивший в силу 1 ноября 1993 г., юридически закрепил эти решения. В соответствии с договором Экономический и валютный союз создается в три этапа, сроки и содержание которых официально зафиксированы.

Основными чертами первого этапа (с 1 июля 1991 г. до 1 января 1994 г.) являлось участие всех денежных единиц ЕС в механизме совместного колебания курсов валют в рамках Европейской валютной системы, введение процедуры «многостороннего наблюдения» за экономической политикой стран-участниц.

Второй этап (с 1 января 1994 г.) предполагает создание Европейского валютного института и усиление координации экономической политики в рамках ЕС.

Третий (заключительный) этап (с января 1999 г.) — введение единой валюты евро и создание Европейского центрального банка. По мере создания и функционирования Европейского центрального банка в обращение с 2001 г. введена денежная единица евро. Как известно, первоначально евро применялась параллельно с национальной валютой и по утвержденному графику (с 1 июля 2002 г.). Она стала единственной денежной единицей ЕС. На этом же этапе вступило в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и 3 странами ЕАСТ (Исландией, Норвегией, Лихтенштейном).

II.2.4. Пути и проблемы становления Европейского экономического и валютного союза

В течение 1990-х гг. в большинстве стран ЕС серьезно изменились подходы к макроэкономической политике. Прежде всего низкие темпы инфляции рассматривались как обязательные для обеспечения устойчивого экономического роста и конкурентоспособности. Этот концептуальный подход был зафиксирован как один из основных критериев Маастрихтского договора, которому должны соответствовать страны, намеревающиеся перейти к единой валюте.

В соответствии с договором для введения единой валюты страна должна отвечать следующим требованиям:

1. Иметь уровень инфляции, не превышающий 1,5%.
2. Иметь дефицит бюджета, не превышающий 3% ВВП, а государственный долг — не более 60% годового объема ВВП.
3. Процентные ставки не должны более чем на 2 процентных пункта превышать уровень, средний для стран с наиболее низкими темпами инфляции.
4. Участвовать в системе совместного колебания валютных курсов не менее двух лет, т. е. в течение двух последних лет перед вступлением в ЕВС национальная валюта не должна девальвироваться.

Переход от Единого рынка (ЕР) через Экономический союз к Экономическому и валютному союзу, основанному на единой валютно-финансовой политике по внедрению единой европейской валюты евро, является одним из сложных этапов западно-европейской интеграции.

Как мы уже знаем, намечен график создания ЭВС и его наднациональных институтов. Однако процесс шел достаточно сложно с большим разбросом мнений среди стран — членов ЕС. Эта сложность определялась прежде всего различиями в организации кредита, расчетов, курсовой политики и связанными с этим валютны-

ми рисками, задержками платежей, различиями в ценах, несопоставимостью налогов и различиями в валютно-финансовой политике.

Условия, предъявляемые к государствам, входящим в ЕС, достаточно жесткие, предусматривали использование «классических мер борьбы» с дефицитностью бюджета и инфляцией, усиление бюджетных расходов на социальные нужды и цели развития. Все это, безусловно, стало причиной «разноскоростного» движения стран — членов ЕС к этому уникальному феномену, не имеющему аналогов в мире, — Экономическому и валютному союзу и единой валюте.

В целом ситуацию по Евросоюзу на 1997–1998 гг. по основным критериям перехода к евро, принятым в Маастрихте, можно проследить по табл. 3.

Как видно из приведенных данных, на 1997 г. только Греция с 4%-ным уровнем дефицита бюджета к ВВП не соответствует первому Маастрихтскому критерию, а на 1998 г. данному критерию отвечают все 15 стран ЕС.

Таблица 3

Соотношение показателей стран ЕС с Маастрихтскими критериями*

Страна — член ЕС	Долг, % ВВП		Дефицит, % ВВП		Инфляция, %		Процент- ные ставки	Членство в валютном союзе
	1997	1998	1997	1998	1997	1998		
Критерии перехода к евро	60,0	60,0	3,0	3,0	3,2	3,2	7,7	
Австрия	66,1	64,7	2,5	2,3	1,1	1,5	5,6	Да
Бельгия	122,1	118,1	2,1	1,7	1,4	1,3	5,7	Да
Великобритания	53,4	53,0	1,9	0,6	1,8	2,3	7,0	Нет
Дания	65,1	59,5	–0,7	–1,1	1,9	2,1	6,2	Нет
Финляндия	55,8	53,6	1,1	–0,3	1,3	2,0	5,9	Да
Франция	58,0	58,1	3,0	2,9	1,2	1,0	5,5	Да
Германия	61,3	61,2	2,7	2,5	1,4	1,7	5,6	Да
Греция	108,7	107,7	4,0	2,2	5,2	4,5	9,8	Нет
Ирландия	66,3	59,5	–0,9	–1,1	1,2	3,3	6,2	Да
Италия	121,6	118,1	2,7	2,5	1,8	2,1	6,7	Да
Люксембург	6,7	7,1	–1,7	–1,0	1,4	1,6	5,6	Да
Нидерланды	72,1	70,0	1,4	1,6	1,8	2,3	5,5	Да
Португалия	62,0	60,0	2,5	2,2	1,8	2,2	6,2	Да
Испания	68,8	67,4	2,6	2,2	1,8	2,2	6,3	Да
Швеция	76,6	74,1	0,8	–0,5	1,9	1,5	6,5	Нет

* Официальные данные Еврокомиссии. Европейский союз: уроки интеграции // Экономист. — 1998. — № 10.

По второму критерию введения евро — отношению совокупного государственного долга к величине ВВП — наблюдается совсем иная картина (при условии, когда государственный долг не должен превышать 60%). По итогам 1998 г. к моменту введения евро данному критерию соответствовало всего 7 государств. Такие развитые государства с огромным экономическим потенциалом, как Италия, Бельгия, Швеция, к этому времени имели государственный долг, в 1,5–2 раза превышающий принятый критерий.

Если строго следовать этому критерию, в регионе, где впервые в истории развития мирохозяйственных связей уже технически и финансово обозначены сроки официального перехода к новому этапу развития ЕС, последствия такого шага могут быть самыми негативными.

В валютный союз с 1 января 1999 г. вошли не все члены ЕС. Вне зоны евро остались Великобритания, Греция, Дания и Швеция. По итогам 1998 г. Греция не соответствовала «маастрихтским критериям» по величине государственного долга (107,7% к ВВП) и темпам инфляции (4,5%), Швеция и Дания были против сокращения социальных расходов государства, что предусматривается в рамках ЕС. Великобританию сдерживают разные подходы правящей партии и оппозиции, которая не исключает присоединения к евро, если данная валюта надежно зарекомендует себя на практике.

Таким образом, готовность стран ЕС к вхождению с 1 января 1999 г. в заключительную фазу объединения носит крайне разнородный характер.

В принципе ни одна из перечисленных стран не выступала против валютного союза как такового.

Многие аналитики считают, что наиболее сильной стороной интеграционного процесса является единство позиций по принципиальным вопросам и гармонизация действий всех его членов при практической их реализации. В этом плане ЕЭС/ЕС является «феноменом».

Качественные характеристики являются свидетельством высокого уровня развития и интегрированности Евросоюза. Уже сейчас совокупный ВВП «зоны евро» составляет 6,3 трлн долл. против 9,1 трлн ВВП США. Зона выступает как крупнейший экспортер и импортер готовой продукции, т. е. объем совокупного экспорта 11 государств, готовых к введению евро, составляет 20% общемирового экспорта по сравнению с 16% доли США. По прогнозу совокупная доля всех 15 стран Евросоюза в производстве общемирового ВВП составила 31% против 27%, приходившихся на долю США.

Согласно докладу специалистов Лондонского центра исследований экономической политики (апрель 1998 г.) с введением единой валюты Евросоюз займет одно из ведущих мест экономической сверхдержавы, позиции доллара США будут значительно ослаблены, все это в конечном итоге позитивно скажется на уровне жизни европейского населения.

Преимущества создания ЕЭС и согласованной наднациональной структуры отражаются на нескольких уровнях:

- на макроэкономическом уровне единая бюджетная дисциплина и денежная система стран ЕС позволят надежнее бороться с инфляцией, снижать процентные ставки и налоги, отсюда и позитивные последствия — рост производства, занятости и т. д.;
- для хозяйственных структур единая валютная политика и валюта будут означать единство денежно-кредитного и валютного регулирования, в том числе значительное сокращение валютных рисков, сроков, переводов и т. д.;
- для частных лиц удешевляются ведение счетов и поездки в пределах ЕС;
- евро способна гораздо устойчивее противостоять доллару и йене, чем нынешняя денежная структура;
- в новых условиях ужесточаются требования к состоянию финансов вновь вступающих в ЕС стран, особенно стран Восточной Европы.

Уже в переходный период 1999–2000 гг. евро обслуживала до 30% международной торговли и до 95% расчетов внутри ЕС против 50% в 1998 г.

Проблемы, ожидаемые на третьем этапе, многообразны и противоречивы. В их числе:

- юридическое оформление евро как единственного платежного средства в рамках ЕС. Национальное законодательство по этому поводу пока противоречиво или вовсе отсутствует;
- возможная оценка нерезидентами Союза пересчета валютных контрактов в евро как нарушение платежных условий заключенных контрактов;
- не отработан вопрос с ценными бумагами (акциями, сертификатами) об их замене на новые, деноминированные в евро;
- не отработан вопрос о том, какие новые условия бюджетной, ценовой и финансово-кредитной дисциплины будут установлены для стран ЕВС на период после 2002 г. и как будет осуществляться их прогноз.

Помимо указанных неясными остаются некоторые фундаментальные вопросы, такие, как психологическая подготовка насе-

ния к единой валюте, поддержка ее курса на мировых рынках, борьба с подделками и т. д.

Однако при всех этих трудностях есть все основания полагать, что все страны ЕС войдут в Экономический и валютный союз, т. е. ЭВС станет реальностью, как и ЕС. По многим показателям (население — США, Япония и ЕС составляют соответственно 263, 125 и 370 млн чел.; доля ВВП в странах ОЭСР — 32,5, 20,5 и 38,3%; доля в мировой торговле — 19,6, 10,5 и 20,9%; доля экспорта в ВВП — 8,2, 9,0, 10,2%; валютные резервы — 149,1, 172,4 и 349,8 млн долл.) Европейский союз в его нынешнем составе (без учета расширения) опережает два других центра — США и Японию.

На вопрос: «С чем вступает Западная Европа в XXI век?» — аналитики отвечают, что экономическая политика стран ЕС будет приобретать все более согласованный планомерный характер регулирования как денежного обращения, так и производства, что позволит лучше решать вопросы занятости и социальные проблемы.

В рамках ЕС уже заложены основы функционирования единого Европейского Центробанка с участием национальных Центробанков государств — членов Союза. С 1 января 1999 г. уже введена денежная единица евро и, как уже отмечалось выше, 11 стран официально подтвердили свою готовность к вступлению в это соглашение. По первоначальному курсу евро соответствует 1,08 долл. США и 2 немецким маркам.

До 2002 г. с евро проводились только безналичные расчеты параллельно с национальными валютами, и с 1 июля 2002 г. по утвержденному графику евро стала единственной денежной единицей ЕС. Далее она получит широкое распространение за пределами ЕС, особенно в странах — кандидатах на вступление в ЕС, таких, как Венгрия, Чехия, Польша.

II.2.5. Расширение Европейского союза на восток.

Место России в системе западно-европейской интеграции

Особое значение имеет готовность ЕС установить отношения ассоциации со странами Восточной Европы, т. е. соглашения о торговле, подписанные ЕС с каждой из восточно-европейских стран еще в 1991–1992 гг., включали положение о создании между сторонами в течение 10 лет зоны свободной торговли промышленными товарами путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других барьеров.

За истекший период были уточнены прогнозы нового расширения ЕС. В июле 1997 г. Евросовет определил, а в декабре того же

года утвердил окончательный список первоочередных кандидатов, в который вошли Кипр, Венгрия, Польша, Словения, Чехия, Эстония. Переговоры с этими странами об условиях присоединения к ЕС начались 31 марта 1998 г. На октябрьском (1998) саммите с учетом возникших проблем был обнародован новый список стран-кандидатов, включающий, помимо названных выше, Болгарию, Латвию, Литву, Румынию и Словакию. Одновременно учреждена европейская конференция, в которой могут на равных условиях участвовать все названные кандидаты наряду с 15 государствами — членами ЕС. Это отнюдь не означает, что вопрос и порядок их вступления предreshены. Все будет зависеть от того, насколько они соответствуют установленным критериям членства в Союзе. По новой оценке экспертов, новые кандидаты вступят в ЕС не ранее 2002—2003 гг.

Россия принадлежит к числу европейских государств, и вопрос ее интеграции мог бы быть решен путем присоединения в качестве полноправного члена ЕС. Однако, несмотря на определенный прогресс в реформах, необходимые экономические, политические и правовые предпосылки еще не созрели, хотя дата присоединения предполагается в 2005—2010 гг. С другой стороны, на данное время не все члены альянса совпадают во мнениях с такой постановкой вопроса.

С 1 декабря 1997 г. подписано соглашение о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Россией, что означает начало новых взаимоотношений. За минувшие годы накоплен значительный опыт практического сотрудничества в этом направлении. За все время ЕС достаточно последовательно проводил курс на включение России в крупнейшие международные организации — МВФ, Всемирный банк, Совет Европы. Европейский союз поддерживает заявку России на вступление в ВТО и ОЭСР. Вместе с тем эффективность диалога с ЕС в большей мере будет зависеть от того, насколько России удастся вести активное сотрудничество со всеми европейскими организациями, развивая в том числе двусторонние отношения с европейскими странами, особенно в Центральной и Восточной Европе.

Фактическое развитие экономических связей России с ЕС характеризуется тем, что, с одной стороны, ЕС является крупнейшим партнером России, на долю которого приходится $\frac{1}{3}$ ее внешней торговли, 40—50% иностранных вложений в ее экономику, а с другой — темпы роста взаимного товарооборота имеют тенденцию к снижению и абсолютные капиталовложения западно-европейских

стран в экономику России крайне незначительны — 9–10 млрд долл., а чистые прямые инвестиции — не более 2–3 млрд долл.

Общеизвестны объективные причины, тормозящие торгово-экономические связи. Это асимметричность структуры взаимной торговли, затяжной характер реформ, внутренняя политическая и экономическая ситуация.

Эти вопросы были в центре внимания на заседаниях Комитета парламентского сотрудничества (декабрь 1997 г.) и Совета сотрудничества (январь 1998 г.), где была принята совместная рабочая программа действий в 1998 г. Она включала 17 направлений, в том числе сближение законодательств, защиту интеллектуальной собственности, таможенное дело, промышленную кооперацию, научные исследования, освоение космоса, защиту окружающей среды, транспорт, борьбу против преступности, обучение менеджеров и подготовку кадров и т. д.

На Российско-Европейском саммите в Москве (февраль 1999 г.) рассматривался вопрос об экономическом развитии России и поддержке реформ. С учетом расширения ЕС на восток здесь же был обсужден вопрос о создании единого Европейского пространства, при этом Россия первоначально выступает как стратегический партнер в рамках европейского общего рынка. Для России ЕС представит уникальную возможность освободиться от диктата МВФ, а вместо его «рекомендаций» проводить внешнюю и внутреннюю политику, отвечающую собственным национальным интересам. Прежде всего — расширить кооперацию со странами ЕС. Осенью 2000 г. на страны ЕС приходилось до 60% российской внешней торговли против 4% с США и почти 60% иностранных инвестиций в экономику России.

Допуск евро во внутрироссийский валютный оборот может способствовать дальнейшему развитию внешнеэкономических связей России с Евросоюзом.

Таким образом, роль Западной Европы в мировой экономике будет возрастать. Этому содействует дальнейший успех интеграционных процессов в регионе и переход стран Восточной Европы к рыночному хозяйству, что способствует взаимодействию их на общеевропейском пространстве.

Контрольные вопросы

1. В чем суть теоретических подходов к проблеме международной интеграции?
2. Основные предпосылки и факторы международной экономической интеграции.

3. В чем проявляется глобальность процесса международной экономической интеграции?
4. Какую лепту внесли Маастрихтские (1992 г.) соглашения в становление Европейского союза?
5. Какие страны отвечают важнейшим критериям для вхождения в Европейский экономический и валютный союз?
6. Современные проблемы и трудности становления Европейского экономического и валютного союза.
7. Продвижение Европейского союза на восток, проблемы России.
8. В чем глобальность и региональность процесса международной экономической интеграции?
9. Почему западно-европейская интеграция называется «классическим» вариантом?
10. Назовите наиболее выраженные региональные проблемы западно-европейской интеграции.
11. Каковы основные критерии перехода в зону евро?
12. В чем сложность становления Европейского экономического и валютного союза?
13. Каковы наиболее вероятные приоритеты расширения Европейского союза для России?

Термины и понятия

Евро.

ВТО — Всемирная торговая организация.

ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития.

ЕС — Европейский союз.

ЕЭС — Европейское экономическое сообщество.

ЕЭВС — Европейский экономический и валютный союз.

ТЕМА II.3. АМЕРИКАНО-КАНАДСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Интеграция в Северной Америке развивается на частно-корпоративной основе, в то время как в Западной Европе это развитие основывается на государственно-корпоративной основе. Основа такой специфики Северной Америки — это высокий уровень взаимопереплетения и взаимопроникновения капиталов двух стран, интегрирующих две национальные экономики; свободная миграция населения — рабочей силы. Характер интеграции определяли мощные американские корпорации и их канадские филиалы, превратившиеся в послевоенный период в ТНК.

Американские корпорации еще с 60-х гг. стремились расширить двустороннюю интеграцию, сделав ее трехсторонней, за счет «включения» Мексики. К этому процессу подталкивали радикальные изменения (к началу 90-х гг.) в политической и экономической ситуации в мире: Евросоюз резко ускорил расширение и углубление интеграционных процессов в своем регионе; страны АСЕАН, Япония, Китай наращивали свой экономический потенциал; усилилось Азиатско-Тихоокеанское сотрудничество.

На этом фоне США поставили задачу активизации интеграционных процессов на своем континенте, чтобы сохранить конкурентоспособность американских корпораций на мировом рынке.

В 1992 г. эта долгосрочная задача была достигнута — подписан договор, объединяющий США, Канаду и Мексику в общий североамериканский рынок с населением в 1999 г. около 380 млн чел. Ежегодное производство товаров и услуг этими странами составляет 7 трлн долл. На их долю приходится около 20% всего объема мировой торговли. В развитие этого договора была создана зона свободной торговли, известная как «The North America Free Trade Agreement» — североамериканское соглашение о свободной торговле (САСТ), или НАФТА, между США, Канадой и Мексикой. В ходе создания этой зоны ликвидировано 50% из 20 тысяч пошлин на различные виды товаров. С 1982 по 1992 г. американский экспорт в соседнюю Мексику рос ежегодно в среднем на 23%. С 1992 г. Мексика становится крупнейшим потребителем промышленных товаров из США.

Договор предусматривает постепенное снижение и к концу столетия полную ликвидацию таможенных ограничений во взаимной торговле. Канада — первый, а Мексика — третий по значению ры-

нок для США. В начале 1994 г. США и Канада отменили налог на 80% мексиканских товаров, а Мексика — на 40% американских и канадских.

Суммарный ВВП стран равен 65 трлн долл. США направляют в Канаду и Мексику 20% своего экспорта, Мексика — 72% своего экспорта в США и Канаду¹. Уже в 1995 г. Канада и Мексика покупают в США более половины своего американского экспорта — сырья для «вторичного» производства. За 1995–1998 гг. товарооборот с Мексикой и Канадой вырос на 44%, что свидетельствует о реальном продвижении региональных интеграционных процессов.

В нынешний период идет своего рода процесс «выравнивания» взаимопроникновения крупного капитала на территории североамериканского континента. Тенденция такова, что континент в целом становится одним из трех экономических центров, способным абсолютно доминировать над двумя другими — Западной Европой и Японией.

Наибольшую выгоду от создания блока получили потребители, так как в результате усиления конкуренции и снижения тарифов снизились цены на широкий круг товаров. В выгодном положении оказались также американские промышленники, поскольку возрос приток дешевой рабочей силы (для сравнения: 1 час рабочего времени в Канаде в 1993 г. стоил 5,75 долл., в США — 4,5 долл., а в Мексике — 50 центов).

По своему экономическому потенциалу Канада и Мексика значительно уступают США: ВВП Канады составляет 10% от ВВП США, а Мексики — 5%; если ВВП на душу населения Канады находится на уровне примерно 90% от США, то Мексики — 15%. Если в Евросоюзе менее развитым странам (Греция, Ирландия, Португалия) предоставляется финансовая помощь из бюджетного фонда ЕС, то НАФТА такой помощи Мексике не оказывает. Несмотря на это, Мексика настроена с помощью НАФТА ускорить темпы своего экономического развития (примерно 1,6–2,6% прироста ВВП), прежде всего за счет значительных поступлений иностранного капитала, прямых иностранных инвестиций. Начиная с 1993 г. в среднем Мексика получала ежегодно более 8 млрд долл., тогда как в 80-х гг. этот показатель соответствовал 3,0–3,2 млрд долл.

По оценкам экспертов, Мексика сможет сократить период реформирования своей экономики и приобщения к клубу развитых стран с полувека до 10–15 лет.

¹ Тарушкин А. Б. Интеграция России в мировую экономическую систему. — СПб., 1995. С. 23.

Что касается Канады, то первые годы она меньше всех получала выгод от НАФТА, хотя ее экономика тесно связана с США и почти не имеет связей с Мексикой. Однако по мере полномасштабного развития НАФТА, формирования либерализованного рыночного пространства на всем континенте Канада может рассчитывать на приток прямых и портфельных инвестиций из третьих стран, прежде всего стран — членов ЕС, Японии.

Ключевыми параметрами Североамериканского соглашения о свободной торговле, регламентирующего многие аспекты экономических отношений между странами, являются:

- ликвидация всех таможенных пошлин к 2010 г.;
- поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров в торговле товарами и услугами;
- смягчение режима для североамериканских капиталовложений в Мексике;
- либерализация деятельности американских и канадских банков на финансовом рынке Мексики;
- создание американо-канадо-мексиканской арбитражной комиссии.

В долгосрочном плане с помощью участия в НАФТА американские ТНК рассчитывают на расширение своего экономического присутствия в Латинской Америке с целью завоевания рынков сбыта, создания новых рабочих мест, повышения конкурентоспособности и прибыли.

В перспективе американские экономисты-эксперты моделируют создание панамериканского торгового блока протяженностью от Аляски до Огненной Земли. Это связано с тем, что именно эти страны в Южном полушарии демонстрируют самые высокие темпы экономического роста и сохраняют их в перспективе. С 1995 г. ежегодный экономический рост наблюдается примерно на уровне 9%.

В апреле 1998 г. в столице Чили г. Сантьяго на встрече глав государств 34 стран Северной, Центральной и Южной Америки (за исключением Кубы) была подписана декларация Сантьяго о создании к 2005 г. Панамериканской зоны свободной торговли с населением 850 млн человек и общим объемом производимого ВВП более чем 9 трлн долл. Таким образом, речь идет о формировании межрегионального торгово-экономического сообщества.

ТЕМА II.4. КРУПНЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИИ В ЗОНАХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

II.4.1. Интеграционные процессы в Латинской Америке

Латиноамериканский континент на протяжении многих десятилетий развивался преимущественно на побережье, в силу ряда причин страны имели сильную раздробленность, в том числе:

- историческое прошлое, природно-географические условия и рельеф (Кордильеры, экваториальные леса), отсутствие транспортной сети (по мнению самих южноамериканцев) сильно отличает данный регион от компактной территории Западной Европы;
- изначально на очень низком уровне находился взаимообмен, внутренние национальные экономики не дополняли друг друга, а были ориентированы на экспорт;
- переход многих латиноамериканских стран к модели открытой экономики, через которую надеялись модернизировать структуру, увеличить объемы экспорта, тоже не принес особых успехов, так как основным ассортиментом продукции были сырье и материалоёмкое производство;
- большие объемы внешнего долга, низкие цены на сырье и материалы на мировых рынках также не способствовали значительным финансовым потокам.

В настоящее время в этом регионе осуществляется ряд пионерских проектов в области региональной интеграции. Некоторые из них носят форму двусторонних соглашений. Например, Чили в апреле 1992 г. подписала соглашение о свободной торговле с Венесуэлой. Расширяются торговые отношения между Боливией и Мексикой, в 1993 г. они договорились провести либерализацию 60% своей взаимной торговли, а оставшиеся 40% — к 1997 г. Мексика в 1991 г. подписала договор о свободной торговле с Чили. При этом предусматривалось поэтапное устранение всех барьеров в торговле к 1998 г. Это явилось началом 80%-ного увеличения объема торговли Чили с Мексикой в 1992 г. Двусторонние соглашения заключены государством Перу с Боливией и Венесуэлой, в которых предусмотрена отмена ограничений на импорт между собой.

Помимо двусторонних подписаны соглашения субрегионального характера: создание в 1991 г. общего рынка стран южного Конуса (МЕРКОСУР) между Аргентиной, Бразилией, Парагваем

и Уругваем. На их долю сегодня приходится 45% населения Латинской Америки, 50% ее ВВП, 30% внешнеторгового оборота.

На первых порах характерно быстрое увеличение внутрирегионального торгового оборота стран — членов МЕРКОСУР. Увеличившись на 24% в 1991 г., торговый оборот в 1992 г. возрос еще на 35%. Определенное сдерживающее влияние на такой процесс интеграции оказывает неоднородная валютная политика в этих странах, высокая инфляция, особенно в таких странах, как Бразилия и Аргентина.

После продолжительного зстоя (более 10 лет) на стадии возрождения находится Андская группа в составе Боливии, Венесуэлы, Колумбии, Перу и Эквадора. В октябре 1992 г. подписана договоренность о создании зоны свободной торговли. За последние три года эти страны самостоятельно сократили свой средний внешний импортный тариф почти на $\frac{2}{3}$, т. е. с 42 до 13,6%.

Торговый оборот между членами Андской группы возрос на 37% в 1991 г., на 18% в 1992 г. и достиг рекордного уровня, т. е. более 2 млрд долл.; более $\frac{1}{3}$ торгового оборота этой группы приходится на долю Венесуэлы и Колумбии в форме взаимной торговли.

Происходит постепенное оживление процесса интеграции среди членов Центрально-Американского общего рынка (ЦАОР). Он был создан в 1960 г. Гватемалой, Гондурасом, Коста-Рикой, Никарагуа и Сальвадором. Однако в результате войны и кризиса задолженности он распался в 80-е годы. При этом доля внутрирегионального экспорта стран Центральной Америки сократилась с 20% в 1982 г. до 14% в 1990 г. и составила всего лишь 15% в 1991 г. В марте 1992 г. Гватемала и Сальвадор отменили все торговые пошлины и наметили создать в 1995 г. общий рынок.

Кроме того, в 1992 г. пять членов ЦАОР подписали соглашение о создании зоны свободной торговли с Мексикой к 1996 г., с Венесуэлой и Колумбией — к концу столетия. Определенным тормозом при этом может быть сильная схожесть статей экспорта — в основном традиционные сельскохозяйственные товары, а также создание Североамериканской зоны свободной торговли (САЗСТ), куда может переключиться Мексика, и тогда конкурировать будет нелегко.

Карибское сообщество (КАРИКОМ), основанное в 1973 г., объединяет ряд англоязычных стран с численностью населения 5,5 млн чел. (Антигуа и Барбуда, Барбадос, Белиз, Гайана, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Тринидад и Тобаго, Ямайка).

Основная цель сообщества — создание общего рынка и Валютного союза, достигнуто соглашение о поэтапном сокращении тарифов. Крупнейшим торговым партнером являются США.

Новая концепция региональной интеграции латиноамериканских государств называется концепцией «открытого регионализма», т. е. интеграция, основанная на низких таможенных барьерах и более открытая для мирового рынка.

Первый импульс субрегиональное сотрудничество получило после создания в начале 90-х гг. НАФТА, в основе чего еще Дж. Бушем предусматривалось образование зоны свободной торговли от Аляски до Огненной Земли. Тем самым США укрепляют, с одной стороны, свои позиции, а с другой — усиливают региональные интеграционные процессы.

В условиях экономического развития латиноамериканских государств можно выделить ряд предпосылок (причин) ускорения интеграционных процессов.

Первая причина — растущая конкуренция в торговле и рост доходов от инвестиций и новых технологий, с одной стороны, а с другой — создание более крупных и открытых рынков.

Вторая причина — либерализация внешней торговли, т. е. введение единых тарифов, снятие нетарифных ограничений создает условия для подписания двух- и многосторонних соглашений о либерализации торговли, что было невозможно осуществить в условиях закрытых экономик.

Третья причина — договор от 1960 г. «Монтевидео» (столица Уругвая) о создании зоны свободной торговли, включающей страны — члены ЛАИ. Согласно этому договору была создана жесткая тарифная система, зачастую не оправдывающая себя и неэффективная с точки зрения создания режима наибольшего благоприятствования для всех стран ассоциации, а не только своих партнеров.

Договор «Монтевидео» через 20 лет был пересмотрен, согласно новым условиям он допускал заключение торговых соглашений с несколькими странами или отдельно с одной и постепенное снижение тарифов по региону.

Четвертая причина — улучшение политической жизни региона и отдельных стран. Процесс демократизации нацелен на смягчение конфликтных ситуаций на континенте.

В активизации интеграционных процессов в Южной Америке большую роль играет МЕРКОСУР, являющийся в настоящее время крупнейшим интегрированным рынком Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн чел.), 50% совокупного ВВП (более 1 трлн долл.), 40% прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли континента.

Рынок предусматривал создание ЗСТ, включающие в себя свободное перемещение капиталов, рабочей силы, введение единого

тарифа, создание таможенного союза, координацию политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта, валютно-финансовой сфере, создание свободной экономической зоны. К этому времени были созданы *Совет общего рынка* — постоянно действующий административный секретариат, 10 технических комиссий, занимающихся вопросами торговли, таможенного регулирования, валютно-финансовой политики, наземного и морского транспорта, сельского хозяйства, энергетики.

Однако к намеченному сроку (до 1 января 1995 г.) МЕРКОСУР не удалось провести полную отмену таможенных тарифов, ассоциация намеревалась продлить переходный период до 2000 г. с оговорками для каждой из четырех стран: Уругвай получил наиболее обширный список исключений из беспошлинной торговли между странами, т. е. 950 позиций единой таможенной номенклатуры на срок до 2000 г.; Аргентина — 221 позицию до 1991 г.; Бразилия — 28 позиций до 1999 г.; Парагвай — 272 позиции до 2000 г.

С 1 января 1995 г. на внешних границах блока стали действовать общие таможенные тарифы (ОТТ) на импорт из третьих стран.

Процесс интеграции в МЕРКОСУР, несмотря на незавершенность становления таможенного союза в его классическом виде, является наиболее динамичным в регионе. Объем внутрирегионального экспорта в 1991—1995 гг. вырос с 5,1 млрд до 15,8 млрд долл, т. е. более чем втрое, и составил почти половину экспорта стран Латинской Америки и Карибского бассейна. МЕРКОСУР оказал положительное воздействие на качественные показатели внешней торговли, т. е. способствовал росту промышленного экспорта, общих показателей ВВП.

МЕРКОСУР выступает и в роли стабилизатора экономики стран блока: сдерживание инфляции осуществлялось за счет увеличения импорта, регулирования тарифной политики. Все это способствовало замедлению темпов экономического спада.

Проблемы в рамках альянса остаются — в частности, это слабость транспортной инфраструктуры, валютное регулирование, унификация налогообложения и т. д.

Перспективы интеграции в МЕРКОСУР большинством наблюдателей оцениваются как благоприятные. Главные условия углубления и развития интеграции — укрепление экономической и финансовой стабильности блока, создание специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами блока. Речь идет о создании «наднациональной» структуры, способной сочетать рыночные механизмы с регулирующей деятельностью государств, учитывая специфику южно-американского региона, где до последнего времени насчитывалось значительное число стран с авторитарными режимами.

II.4.2. Экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе

Азия, особенно Тихоокеанский регион, в настоящее время отличается достаточно высокими темпами развития, о чем свидетельствуют высокий уровень жизни населения, рост среднедушевых доходов, улучшение социальных условий.

За период с 1970 до 1990 г. среднегодовые темпы экономического развития новых индустриальных стран (НИС) — Гонконга, республики Кореи, Сингапура, китайской провинции Тайвань — составили 9%. Это второй показатель после Японии в этом большом регионе.

Юго-Восточная Азия. Страны ассоциации Юго-Восточной Азии (АСЕАН) включают: Индонезию, Малайзию, Таиланд, Филиппины, участвуют также Мьянма, Лаос, Сингапур, Бруней-Дарусалам. Эта ассоциация создана в 1967 г. В 1995 г. в нее вошел Вьетнам, в перспективе войдет и Лаос. Таким образом, это одна из наиболее динамично развивающихся зон в этом регионе. Темпы экономического развития этих стран к моменту вступления (в 1994 г.) составили более 7%, в то время как темпы роста НИС Азии в том же году составили 6,5%.

Высшим органом АСЕАН является Конференция глав государств, которая собирается 1 раз в 3 года, а центральным руководящим органом — ежегодная встреча министров иностранных дел.

Каждое государство — член АСЕАН располагает собственным секретариатом во главе с генеральным директором для координации текущей работы и подготовки решений ассоциации.

В число наиболее преуспевающих стран — экспортеров промышленных товаров входят Таиланд и Малайзия. Главный упор внешней экономической политики этих стран — усиление притока прямых иностранных инвестиций в форме капитала, передовой технологии и торговли с сохранением определенной роли государственного сектора в экономике и активного участия частного сектора. Наблюдается усиление интернационализации экономик этих стран, существенные изменения происходят в структуре их экспорта. Так, Япония выделяется как крупнейший поставщик высокотехнологичной продукции, НИС перешли от экспорта простой промышленной продукции к более капиталоемкой, страны АСЕАН — от экспорта природных ресурсов к экспорту простой промышленной продукции и т. д.

К 1991 г. объем внутриазиатской торговли к общему объему экспорта достиг $\frac{2}{3}$ в Китае, более 50% в странах АСЕАН и более 40% в НИС, а экспорт Японии в страны АСЕАН и НИС фактически превысил ее экспорт в США. Историческое значение имело принятие в 1992 г. декларации о создании зоны свободной торговли,

что способствует углублению всесторонней экономической интеграции стран АСЕАН.

В конце 1995 г. было принято решение о создании полноценной зоны свободной торговли в 2003 г. и вступлении в организацию всех стран Индокитая.

В декабре 1990 г. премьер-министр Малайзии выступил с предложением о создании Восточно-Азиатской экономической группы (ВАЭГ), где предусматривалась зона преференциальной (льготный экспортный режим, льготный кредит, снижение таможенных пошлин и т. д.) торговли. В настоящее время ВАЭГ поддержана всеми потенциальными участниками и существует параллельно с Организацией азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС).

В планах АСЕАН до 2000 г. предусмотрено снизить таможенные пошлины стран-участниц в среднем до 5% по 38 тыс. наименований товаров, что практически уже достигнуто.

АТЭС является официальным форумом, который создан в 1989 г., членами которого являются восточно-азиатские страны, а также Австралия, Новая Зеландия, Канада, США и др., т. е. в него входят 18 государств Азии, Северной и Южной Америки.

В настоящее время в рамках АТР предпринимаются достаточно активные меры для усиления сотрудничества в рамках АТЭС. По своему составу, характеру и целям эта организация — нетипичная региональная группировка. Она объединяет страны, существенно отличающиеся традициями, уровнем развития, структурой экономики. Однако как развитые, так и развивающиеся страны выступают равноправными партнерами. За исключением США, Японии и Канады, другие страны играют скорее пассивную, чем активную роль в формировании правил и принципов общения в рамках сотрудничества.

Перспективы развития экономической интеграции в Восточной Азии аналитики в определенной степени связывают с созданием АТЭС. По прогнозам международных экспертов, Восточная Азия к концу столетия по объему валового национального продукта может перегнать Западную Европу, а к 2020 г. — Северную Америку. В соответствии с планами АТЭС к 2020 г. предполагается образовать крупнейшую в мире зону свободной торговли.

Программа действий АТЭС, принятая в Осаке в ноябре 1995 г., направлена на достижение долгосрочной цели обеспечения свободной и открытой торговли и инвестирования не позднее 2010 г. для промышленно развитых стран и 2020 г. — для развивающихся. Данный документ в целом соответствует всем стандартам ВТО, акцентирует внимание на постепенном сокращении тарифов,

нетарифных мер, необходимости развития сотрудничества в области энергетики, транспорта и т. д.

По мнению ряда авторов¹, в настоящее время АТЭС может усилить свое интеграционное формирование, опираясь на такие уже существующие организации, как АСЕАН, СТЭС (Совет по тихоокеанскому сотрудничеству — неправительственная организация, привлекающая к работе научных деятелей, бизнесменов и др.).

С другой стороны, интеграционные процессы в регионе могут быть инициированы за счет иностранных инвестиций. Как показывает мировой опыт, страны со слабо развитой экономикой, обладающие значительным сырьевым и трудовым потенциалом, при активной поддержке извне финансовыми и материально-техническими ресурсами способны достичь высоких темпов экономического развития. Все это, безусловно, должно привести к усилению внутренних механизмов экономического развития и интеграционных процессов.

18 ноября 1998 г. в Куала-Лумпуре (Малайзия) состоялась главная встреча стран — участниц АТЭС, где рассматривались вопросы устранения таможенных барьеров до 2010–2020 гг. для развивающихся стран, создание реальной зоны свободной торговли в регионе. Документ подписали главы 21 государства с участием России.

Таким образом, перспективы экономического развития стран Азии направлены на повышение региональной и глобальной эффективности. При этом большинство стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) проводят политику, ориентированную прежде всего на развитие всевозможных связей.

Рассмотренная интеграция в масштабе мировой экономической системы представляет собой, с одной стороны, развивающийся, во многом стихийный процесс углубления экономических взаимосвязей, взаимодействия различных отраслей, производств, различных сфер национальных хозяйств соответствующих государств, а с другой — процесс государственного регулирования этих взаимосвязей. Основными объектами интеграции являются частные монополии и государства.

За последние годы наметилась тенденция региональной экономической интеграции в АТР с участием России, где последняя еще должна определить свое место в этом процессе. Уже определились сферы сотрудничества АТР — Россия по таким важным направлениям, как:

- политическое сотрудничество по обеспечению стабильности и безопасности в Тихоокеанском регионе;

¹ Шербанин Ю.А. и др. Международные экономические отношения. Интеграция: Учеб. пособие. — М., 1997. — 128 с.

- координация многостороннего сотрудничества с упором на развитие взаимной торговли и поощрения инвестиций;
- технологическое и военно-техническое сотрудничество (Малайзия, Вьетнам).

На первых порах это предполагает создание зоны свободной торговли в АТР со всеми присущими ей признаками.

Таким образом, Россия фактически участвует в различных формах интеграционного процесса в АТР, но еще довольно слабо влияет на организацию и регулирование этого процесса. В этой связи неоднократно вставал вопрос о необходимости расширения институционального участия России в процессе экономической интеграции АТР. В середине 90-х гг. эта проблема была решена: в 1995 г. Россия вступила в Тихоокеанский экономический совет, а в 1998 г. — в АТЭС.

Дальнейшее развитие внешнеэкономических связей России с АТР должно способствовать созданию эффективной, высокотехнологической и мобильной экономики, в первую очередь на российском Дальнем Востоке, с использованием преимуществ территориального и международного разделения труда. Уникальный в ресурсном плане Дальневосточный регион является географическим продолжением динамично развивающегося «тихоокеанского кольца» и естественным выходом России в АТР.

На протяжении десятков лет развитие районов Дальнего Востока жестко регулировалось из центра в целях обеспечения оборонной безопасности государства. Большинство районов были закрытыми зонами, поскольку здесь в течение многих лет создавался значительный потенциал для нужд военно-промышленного комплекса страны.

В отличие от европейского региона, АСЕАН и АТЭС только формируют основные правила диалога в региональном интеграционном процессе. В этих условиях Россия вполне могла бы вписаться в систему политических и экономических соглашений.

На состоявшейся в июле 1996 г. третьей сессии Регионального форума АСЕАН по проблемам безопасности и конференции АСЕАН в Джакарте наша страна впервые участвовала в статусе партнера по диалогу в полномасштабном объеме. Делегация России во главе с министром иностранных дел участвовала в дискуссии, сосредоточившей внимание на вопросах укрепления стабильности и безопасности в регионе, развития сотрудничества и углубления интеграционных процессов.

Среди возможных приоритетных направлений сотрудничества и торговых обменов со странами АТР можно назвать космическую, авиационную и судостроительную промышленность, освоение

ресурсов океана и экологию, сотрудничество в создании транспортных средств нового типа, электроэнергетику, военно-техническое сотрудничество.

На первых порах наиболее конкурентоспособной Россия оказалась на рынке оружия. Известная сделка — реализация партии «МИГ» в Малайзию — представляет собой многомиллиардный контракт. Россия стала крупнейшим участником авиасалонов в Малайзии и Сингапуре. Идут переговоры с Таиландом по вопросам закупки российского вооружения и техники. Все это по-новому определяет роль России в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Таким образом, интеграция России в систему экономических отношений с АТР требует решения многих политических и экономических проблем, внедрения в практику внешнеэкономической деятельности с другими государствами норм и правил, принятых в мировом сообществе, адаптации внутреннего законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность.

II.4.3. Интеграционные процессы в Африке

Если сравнить с другими регионами даже развивающегося мира, особых успехов в области интеграции в странах Африки нет.

Субъекты этого региона имеют разный уровень развития, и если сравнить его с мировым, то он был и остается низким. Из более чем 40 стран мира, относящихся к разряду слаборазвитых, 25 расположены на африканском континенте. При этом ВВП на душу населения колеблется от 80 долл. в Мозамбике до 500 долл. в Мавритании.

Внутриафриканская торговля не превышает 5% стоимостного объема региональной торговли. Вместе с тем главы государств разрабатывают различные меры, направленные на ускорение процесса интеграции, основные из которых изложены в Договоре о создании Африканского экономического сообщества, принятом главами африканских государств в 1991 г.:

- согласование производственной и социальной инфраструктуры между соседними государствами;
- рыночная интеграция через принятие мер по либерализации торговли;
- создание эффективной системы погашения платежных обязательств;
- обеспечение конвертируемости валют.

В постколониальный период (после 60-х гг.) на континенте (под влиянием бывших метрополий) возникло более 40 различных международных организаций экономического и финансового профиля франко- и англоязычных стран.

Первоначально возникли организации регионального профиля, такие, как ОМВГ (Организация по освоению бассейна реки Гамбия), ОМВС (Организация по освоению бассейна реки Сенегал), «Африканская лесопромышленная организация», «Международный союз стран — производителей какао», «Ассоциация по развитию рисоводства в западной Африке», с учетом монокультурной специализации стран и возможной кооперации.

Однако в силу ряда объективных и субъективных причин их развитие с элементами интеграции шло очень медленно и вяло.

В нынешнее время наиболее приоритетной интеграционной группировкой наблюдатели считают Африканское экономическое сообщество (АФЭС), договор о поэтапном создании которого был подписан в мае 1994 г.

План постепенного создания АФЭС рассчитан на 34 года (6 этапов). Это сообщество формируется на базе уже существующих группировок субрегионального характера, таких, как ЭКОВАС, КОМЕСА, САДК, САМЭСГЦА, ЮДЕАК. Первоначально в течение 20 лет предусматривается усиление координации деятельности этих организаций.

Среди них наибольшей активностью отличается деятельность ЭКОВАС — Экономического сообщества западно-африканских стран, созданного в 1975 г. в составе 16 государств. В 1995 г. был принят обновленный Договор, в котором главной целью сообщества названо поэтапное создание общего рынка в регионе путем реализации договоренностей о свободном перемещении людей, товаров, развитии торговли и транспортной сети, создания единого парламента и введения единой валюты к 2006 г.

В ноябре 1993 г. в г. Кампале (Уганда) был подписан Договор о преобразовании Зоны преференциальной торговли стран Восточной и Южной Африки (ЗПТ) в Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), в планах которого формирование общего рынка к 2000 г., Валютного союза — к 2020 г., а также сотрудничество в экономической, юридической и административной сферах. Общий рынок предусматривал слияние Сообщества развития Юга Африки (САДК) и ЗПТ в КОМЕСА. Однако в августе 1994 г. на саммите САДК в г. Габороне (Ботсвана) было принято решение о раздельном существовании этих двух организаций в Южной и Восточной Африке.

В апреле 1996 г. на заседании Совета Министров КОМЕСА с участием 16 стран-членов были выдвинуты некоторые задачи по интеграции, в том числе необходимость наращивания промышленного производства в регионе, устранение таможенных тарифов во взаимной торговле, принятие общих тарифов по отношению к

третьим странам. Однако эффективному созданию общего рынка в данном регионе препятствуют значительные различия в социально-экономическом развитии, политическая ситуация, валютно-финансовые и кредитные проблемы и т. д.

Региональный блок САДК создан в 1992 г. на базе Конференции по координации развития стран юга Африки. Он предусматривает развитие интеграционных процессов по гибкой схеме с учетом разнотемповости развития групп стран. В 1993 г. принято решение о создании специальных органов по вопросам финансирования, инвестициям, а также по вопросам труда и занятости. Программа включает 446 совместных проектов. В том же году подписаны соглашения о совместном использовании водных ресурсов, а также создании Единой энергетической системы юга Африки. Принято решение об активизации усилий по созданию к 2000 г. на юге Африки зоны свободной торговли.

Основными целями САДК являются: обеспечение развития и экономического роста; содействие миру и безопасности между государствами и обеспечение взаимодополняемости стратегий и программ. Сообщество также предусматривает устранение препятствий на пути свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы в регионе.

В 1995 г. САДК привлекла внимание Скандинавских стран, которые предусматривают до 50% внешнего финансирования сообщества. Страны ЕС предлагают консультации по интеграционному опыту, совместному планированию и проведению единой экономической политики. В феврале 1996 г. с США был подписан меморандум, в котором рассматриваются взаимовыгодные приоритетные сферы интересов в области АПК, энергетики, развития инфраструктуры, финансов и т. д. Приоритет отдается частному предпринимательству с постепенным сворачиванием госпрограмм.

Безусловно, интеграционные процессы на Юге Африки идут очень медленно, наталкиваясь на всякого рода препятствия объективного и субъективного характера, начиная с различий в уровне социально-экономического развития, экономической политики, уклада жизни и завершая личными амбициями самих лидеров государств. Немалую роль в качестве лидера может сыграть в данном регионе ЮАР — как сильная и экономически развитая страна.

За последние годы относительно интенсивно развивается Таможенный и экономический союз ЦА (ЮДЕАК) (1967 г.) в составе 6 стран. Здесь более чем в других группировках обозначились известные параметры интеграции, т. е. введен единый таможенный тариф в рамках ЮДЕАК, создан Валютный союз ЦА во главе

с Центробанком Центральной Африки, который выпускает единые платежные средства. Создан фонд солидарности стран ЮДЕАК.

Проблемы развития данного альянса практически совпадают с континентальными проблемами государств Африки: низкий уровень развития, разнородность специализации экономик, слабая инфраструктура — социальная, производственная, экономическая, а также политическая нестабильность в ряде стран.

Все это отрицательно сказывается на ликвидации таможенных барьеров, выходе на более высокие ступени интеграции для постепенной трансформации ЮДЕАК в экономическое и валютное сообщество (ЭВСКА), предусмотренное еще в марте 1994 г.

II.4.4. Арабские страны в интеграционных процессах

Растущий интерес к интеграции, тесному взаимовыгодному сотрудничеству отмечается среди арабских государств Персидского залива. С 1981 г. создан и функционирует Совет по сотрудничеству ряда арабских государств, включающий Саудовскую Аравию, Кувейт, Катар, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, иначе называемых «нефтяной шестеркой».

В настоящее время в странах арабского региона функционирует целый ряд региональных интеграционных соглашений на двусторонней основе. Общей, главенствующей организацией для всех арабских государств является *Лига арабских стран* со штаб-квартирой в Каире. Семь государств Африки (Алжир, Египет, Ливия, Маврикий, Марокко, Сомали, Тунис) являются членами Арабского валютного фонда (АВФ). Основными задачами АВФ в валютной сфере являются стабилизация обменных курсов валют стран-участниц и создание условий для их взаимной обратимости, устранение в рамках организации валютных ограничений, создание эффективного механизма взаимных расчетов, а также единой валюты. Расчетной единицей АВФ является арабский динар (1 араб. динар = 3 СДР¹).

Арабский валютный фонд в основном создан в целях расширения торговли между нефтедобывающими и другими арабскими странами. Фонд также оказывает положительное воздействие на интеграционные процессы на всем континенте благодаря тому, что в него входит значительное число африканских государств.

Различные интеграционные формирования, созданные под влиянием АВФ, концентрируются в трех районах: *Союз арабского Магриба* (Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис); *район Персидского залива* — Эмираты и Саудовская Аравия; *Совет арабского сотрудничества* (Египет, Ирак, Иордания, ЙАР).

¹ СДР — эмитируемое МВФ резервное и платежное средство, предоставляемое для регулирования сальдо платежных балансов, пополнения резервов, расчетов с МВФ.

В 1992 г. было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества центрально-азиатских государств (ОЭС-ЭКО), которая по замыслу учредителей должна стать прообразом будущего Центрально-Азиатского общего рынка, который должен включать мусульманские республики СНГ — среднеазиатские, Казахстан и Азербайджан.

Говоря об интеграционных процессах в рамках развивающихся стран, следует иметь в виду, что реально эти процессы еще достаточно слабы по характеру и темпам развития. Большинство развивающихся стран практически находятся вне процесса интеграции, а экономическое сотрудничество на уровне отдельных стран, фирм, предприятий можно рассматривать как подготовительную ступень к реальному интеграционному процессу.

Контрольные вопросы

1. Роль США в создании Североамериканского общего рынка.
2. Цели и перспективы НАФТА.
3. Назовите и охарактеризуйте общие рынки в системе латиноамериканской интеграции.
4. Каковы приоритеты развития МЕРКОСУР?
5. Интеграционные проблемы африканского региона.
6. Назовите интеграционные начала на субрегиональном уровне.

Термины и понятия

НАФТА — Североамериканская ассоциация свободной торговли (общий рынок).

МЕРКОСУР — Общий рынок стран южного Конуса.

ЦАОР — Центрально-Американский общий рынок.

КАРИКОМ — Карибское сообщество.

САДК — Сообщество развития юга Африки — политико-экономический региональный блок, создан в 1992 г.

АСЕАН — Ассоциация стран Юго-Восточной Азии.

АТЭС — Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество.

СТЭС — Совет по тихоокеанскому сотрудничеству.

ЭКОВАС — Экономическое сообщество западно-африканских стран.

КОМЕСА — Общий рынок Восточной и Южной Африки.

ЮДЕАК — Таможенный и экономический союз Центральной Африки.

ВАЭГ — Восточно-Азиатская экономическая группа.

РАЗДЕЛ III. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН

ТЕМА III.1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА ИСХОДЕ СТОЛЕТИЯ

III.1.1. Общая оценка ситуации

Характеризуя экономическую ситуацию в современном мировом хозяйстве, можно выделить следующие черты развития, которые прослеживаются в глобальном масштабе:

1. Стабильные темпы экономического развития и роста.
2. Усиление роли внешнего фактора в хозяйственном развитии.
3. Рост открытости и усиление взаимозависимости национальных экономик.
4. «Деиндустриализация» и рост удельного веса сферы услуг.
5. Развитие региональных и глобальных интеграционных процессов.

Для большей части мирового хозяйства 90-е гг. оставались периодом поступательного экономического развития. При этом среднегодовые темпы экономического развития составляют 3%, тогда как аналогичные показатели на 1991 г. — 1%.

Большую роль при этом сыграли развитые страны мира, на долю которых приходится половина совокупного продукта и $\frac{2}{3}$ оборота международной торговли. При этом особенно благоприятная экономическая ситуация сложилась в США, затем идут государства Западной Европы, в то время как Япония переживает значительные финансовые трудности. Высокие темпы роста (в 2 раза больше по сравнению с 80-ми гг.) демонстрируют большинство развивающихся стран (120 из 140 подвергаемых ежегодному обследованию, проводимому Социально-экономическим департаментом ООН). На этом фоне значительную неустойчивость и нерешенность многих экономических проблем демонстрируют страны «переходной экономики», в том числе и Россия.

Положение в странах Восточной Европы сильно осложнилось еще в середине 80-х гг., а в странах бывшего Советского Союза —

в начале 90-х после его развала. Как следствие универсального системного кризиса в этих регионах обозначились глубокий спад производства с проявлением признаков застоя, инфляция с переходом в гиперинфляцию, усиление безработицы. Углубились неплатежи и дефицит государственного бюджета, резко обострились социальные и политические проблемы, усилились этнические и региональные конфликты. Темпы прироста реального ВВП на душу населения в 1992 г. по отношению к 1982 г. имели минусовые отметки (в странах Восточной Европы — минус 3,0%, бывшего СССР — минус 1,5%).

Главная причина возникновения этих проблем — переход от прежней политической системы к новой без конкретно определенных очертаний.

На этом фоне согласно докладу ОЭСР экономика 24 развитых стран с рыночной экономикой (РСРЭ) избежала крупного спада, и со второй половины 1992 г. начали появляться первые признаки улучшения экономической жизни. Началось это в США и далее перекинулось на другие страны (многие связывают этот процесс с приходом к власти Б. Клинтона). С начала 1993 г. развитыми странами в индивидуальном и коллективном порядке были приняты меры для стимулирования экономической активности, в частности меры по улучшению инвестиционного климата, а также платежного баланса и т. д.

В развивающихся странах динамика объема производства находится на стыке стран с развитой рыночной и переходной экономикой. Общий объем производства в 2000 г. здесь вырос на 5,4% (это достаточно высокий показатель). В значительной степени специалисты связывают это с преодолением Арабскими странами последствий войны в Персидском заливе. В юго-восточном регионе сохранились высокие темпы развития (в Китае — 7,5%). Здесь большую роль сыграли иностранные инвестиции и свои особые экономические модели.

Данные табл. 4 свидетельствуют о динамичном развитии мировой экономической структуры в целом. По общим объемам ВВП ведущие позиции занимают развитые страны с рыночной экономикой, а по темпам годового прироста — развивающиеся страны, которые после обвала 1998 г. сумели выйти на новые уровни экономического роста в 2000–2003 гг.

Примерами быстрого развития могут служить Китай, страны Юго-Восточной Азии, особенно новые индустриальные страны азиатского региона, которые по темпам прироста ВВП опережают все остальные страны (6,0, 6,1%), Бразилия, Мексика.

Темпы роста мировой экономики

Регионы мира, страны	Доля в мировом ВВП, %, 1999 г.	Темпы прироста ВВП в постоянных ценах, % к предыдущему году						2003 (прогноз)
		В среднем за 1982–1999 гг.	1997	1998	1999	2000	2001	
Мир в целом	100	3,3	4,1	2,5	3,3	4,2	3,9	
Развитые страны	53,9	2,9	3,3	2,4	3,1	3,6	3,0	3,2
В том числе:								
США	21,9	3,2	4,2	4,3	4,2	4,4	3,0	2,9
Евросоюз	20,3	2,3	2,6	2,7	2,3	3,2	3,0	2,5
Япония	7,6	2,7	1,6	–2,5	0,3	0,9	1,8	
Новые индустриальные страны Азии	3,3	6,6	5,8	–2,3	7,7	6,6	6,1	5,8
Развивающиеся страны	36,8	4,9	5,8	3,2	3,8	5,4	5,3	6,0
Страны с переходной экономикой	5,8	–0,9	1,7	–0,7	2,4	2,6	3,0	4,1

Источник: International Monetary Fund. World Economic Outlook. — May, 2000. — P. 99, 113–114; Вопросы экономики. — 2002. — № 8. — С. 7–10.

Вторая половина 90-х гг. характеризуется усилением степени открытости экономики, сохраняется тенденция опережающего расширения международной торговли. По оценкам экспертов МВФ, прирост объема мировой торговли товарами и услугами увеличился в постоянных ценах с 4,2% в 1998 г. до 5,1% в 2000 г., что, однако, уступает рекордно высоким темпам прироста международной торговли в 1997 г. (в среднем на 6%). Средний прирост экспорта за последнее десятилетие в развитых странах составил: в Канаде — 11%, Италии — 9, США — 7, Великобритании — 6%. По расчетам МВФ, в 2000 г. объем мировой торговли товарами и услугами возрос примерно на 7,9%.

Сохраняется тенденция роста мировой экспортной квоты (самый высокий показатель в 1997 г. — 20%, а в последующие годы чуть ниже), для развитых стран она составила 27%, для развивающихся — 12%, для стран с переходной экономикой — 5,5% (без России), что свидетельствует об уровне вовлеченности национальных экономик в мировое хозяйство.

В России наблюдается почти такая же ситуация, т. е. ее экспортная квота увеличилась с 4% в 1991 г. до 20% в 2000 г., но это в основном за счет двукратного уменьшения объемов ВВП. Значительное место в этом занимают отрасли лесной и деревообрабатывающей промышленности, производство удобрений, топливной промышленности. Экспорт сырья (нефть, газ, металлы, алмазы, лесоматериалы) в основном зависит от конъюнктуры мирового рынка. Известно, что страны — экспортеры сырья в современных условиях особенно не выигрывают, так как наблюдается устойчивая тенденция снижения мировых цен на сырье и материалы. Причинами этих процессов являются повышение эффективности геолого-разведочных работ, применение новых методов освоения и т. д. Однако в 2000 г. для России как экспортера нефти на мировом рынке сложилась достаточно благоприятная ситуация (об этом сказано отдельно).

Экономический подъем в условиях глобализации хозяйственных связей сопровождается усилением международных потоков капитала, особенно в форме прямых зарубежных инвестиций. Общий объем прямых иностранных инвестиций в 2000 г. достиг рекордной величины — 827 млрд долл., увеличившись по сравнению с предыдущим годом примерно на 25%.

Проследить динамику и уровень экономического развития по странам и регионам мира можно по табл. 5.

Приведенные данные являются свидетельством динамичного развития мировой экономики за последние 10 лет XX в. Однако отмечается очень высокая неравномерность распределения объемов реального ВВП по крупным регионам и странам, причем большая его часть (свыше 65%) производится менее чем в 30 странах мира (входящих в ОЭСР). В то же время пятерка самых больших по населению и территории государств, в которых проживает почти 3 млрд жителей планеты, производит совокупный ВВП в 3 раза меньший, чем страны ОЭСР. Ну а на почти 200 оставшихся стран мира приходится также около 20% ВВП.

Неравномерное распределение материальных благ в мире подтверждает действие статистического правила 20/80 по отношению к национальным экономикам, т. е. на 20% стран мира, являющихся развитыми рыночными, где проживает менее 1 млрд чел., приходится более 80% всех доходов мировой экономики. В то же время 20% стран развивающегося мира могут рассчитывать только на 1,5% мировых доходов. По данным ООН, в 2000 г. четверть населения планеты имела доходы не более одного доллара в день. По общемировым прогнозам, к 2050 г. население Земли станет больше на

Таблица 5

Реальный ВВП в мире в целом, регионах и странах (млрд долл. в ППС 1993 г.)¹

Регионы, страны	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Страны ОЭСР	16045,6	16173,6	16416,2	16613,2	17111,6	17664,9	18100,0	18480,0	18868,0	19265,2	19669,8
В том числе:											
США	5971,1	5935,3	6071,8	6260,0	6516,7	6725,2	6833,0	7024,3	7199,9	7379,9	7564,4
Япония	2403,5	2506,9	2534,5	2529,5	2549,7	2741,5	2837,3	2934,0	3033,7	3136,9	243,5
Канада	552,9	543,0	546,3	558,3	583,4	608,5	624,3	639,3	654,6	670,4	686,4
Страны ЕС	6212,9	6306,1	6369,1	6337,3	6710,2	6904,0	7062,8	7225,2	7391,4	7490,1	7561,4
В том числе:											
Германия	1466,5	1487,0	1519,7	1503,0	1546,6	1596,1	1648,8	1690,0	1732,3	1775,6	1820,0
Франция	1087,9	1096,6	1098,7	1079,0	1106,0	1141,4	1175,6	1208,5	1242,3	1277,1	1312,9
Великобритания	988,7	968,9	964,1	985,3	1022,7	1055,4	1097,4	1127,0	1157,5	1188,7	1220,8
Италия	1005,6	1047,6	1024,8	1017,6	1043,0	1074,3	1106,5	1133,1	1160,2	1188,1	1216,6
Латинская Америка	1435,8	1486,0	1526,2	1575,0	1647,5	1685,5	1747,7	1808,9	1872,2	1937,7	2005,5
В том числе:											
Бразилия	505,4	511,0	506,4	528,2	558,3	572,8	587,7	603,0	618,7	634,7	651,2
Аргентина	217,6	237,0	258,0	273,4	292,8	315,3	339,6	361,7	385,2	410,2	436,9
Мексика	579,5	600,4	617,0	620,9	642,6	659,3	676,4	693,3	710,6	728,4	746,6
Страны Южной и Юго-Восточной Азии	5200,2	5533,0	5986,7	6507,5	7067,1	7604,2	8159,3	8608,1	9081,5	9581,0	10107,9
В том числе:											
Китай	1798,5	1946,0	2000,9	2502,4	2802,7	3130,6	3496,9	3846,6	4231,2	4654,4	5119,8
Индия	992,0	1010,3	1048,7	1088,5	1141,8	1182,9	1225,5	1263,5	1302,7	1343,0	1384,7
Страны НИС	949,1	1029,6	1096,7	1170,8	1264,5	1358,6	1459,6	1551,6	1649,3	1753,2	1863,7
СНГ	1643,0	1518,0	1279,9	1140,8	991,3	930,9	873,3	873,7	899,0	926,3	958,6
Россия	993,2	943,5	804,5	735,2	656,0	626,0	588,0	600,0	622,1	643,9	666,4
Африка	991,0	1009,8	1017,9	1025,0	1052,7	1091,6	1149,5	1189,7	1231,4	1274,5	1319,1
Мир в целом	29553,6	29937,8	30536,6	31300,0	32458,1	33693,5	35108,6	36618,2	38192,9	39835,1	41548,1

¹ Малышев В., Ларин А. Россия и мир: тренды экономического роста // Вопросы экономики. — 1997. — № 4. — С. 84–98.

8 млрд чел., при этом 1 млрд будет голодать, 1,5 млрд — проживать за чертой бедности. Разрыв между богатыми и бедными странами постоянно растет¹. По общему индексу развития самыми благополучными считаются такие страны, как Канада, Норвегия, США, а самой бедной страной мира — Сьерра-Леоне, в которой средняя продолжительность жизни составляет всего 37 лет.

III.1.2. Черты и тенденции развития мировой экономики

В условиях растущей глобализации мирового хозяйства очень четко прослеживаются две тенденции. С одной стороны, происходит *усиление позиций США*, а с другой — *формируется экономический полицентризм*.

Первое проявляется в том, что США стремятся навязывать свои стандарты почти во всех областях — начиная от правил на финансовых рынках до образования, кино, науки, культуры (например, общеизвестно, что дипломы американских университетов — главный критерий приема на работу в любых международных организациях и ТНК).

США интенсивно проводят новый этап структурной перестройки, усиливая финансовую поддержку образования, науки, информатики, новых технологий. Это увеличивает зависимость других стран от США. С другой стороны, США активно используют зарубежный научно-исследовательский потенциал, привлекая лучшие научные кадры.

В среднесрочной перспективе США (как прогнозируют аналитики) сохраняют свои передовые позиции. Однако в перспективе есть вероятность возрастания роли Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, формируя полицентризм в противовес США. Это только отдаленный прогноз развития, в котором определенную роль может сыграть Россия при интеграции в западно-европейскую экономику.

В течение ряда десятилетий происходит существенная структурная перестройка мировой экономики с выраженной формой *постиндустриализации*. Если в доиндустриальном (традиционном) экономическом укладе главным экономическим ресурсом оставался природный потенциал, в индустриальном обществе главным ресурсом является *капитал* (средства производства), в постиндустриальном обществе основными ресурсами становятся *знания, труд, интеллектуальный потенциал общества*.

¹ Согласно докладу ООН о мировом экономическом развитии (1999) три самых богатых человека планеты — основатель компании *Microsoft* Билл Гейтс (состояние которого, по данным журнала «*Forbs*», оценивается в 85 млрд долл., что составляет четыре государственных бюджета России в 1999 г.), султан Брунея, а также семья, контролирующая сеть магазинов *Wal-Mart*, располагают активами, которые в совокупности превышают ВВП 43 наименее развитых стран мира.

Важнейшими чертами постиндустриализации являются:

- изменение структуры производства и потребления с возрастанием роли сферы услуг;
- рост уровня образования населения, особенно послешкольного, что обеспечивает высокую квалификацию трудового потенциала;
- новое (творческое) отношение к труду. Постиндустриальная экономика предполагает переход к устойчивому росту, который опирался бы не на природный комплекс (ресурсы), а на использование знаний и квалифицированного труда.

Следствием этого является снижение нагрузки на окружающую среду, создание наукоемких производств с меньшими энергетическими и сырьевыми затратами.

В исследованиях, проведенных МВФ по 26 странам, говорится, что *постиндустриализация* проходит разными темпами. В США, например, пик занятости в обрабатывающей промышленности пришелся на 1965 г. и к середине 90-х гг. упал до 16%. В Японии — с 27% в 1973 г. до 23% в середине 90-х.

Для всех стран с развитой рыночной экономикой начиная с 60-х гг. характерен был рост доли занятых в сфере услуг. В частности, США — с 56% в 1960 г. до 73% к середине 90-х гг. (самый высокий показатель среди развитых стран). МВФ свидетельствует, что *деиндустриализация* — результат успешного экономического развития национальной экономики и повышения жизненного уровня. Этот процесс характерен в настоящее время и для таких государств Юго-Восточной Азии, как Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань.

В целом реальные темпы роста ВВП всего мира и основных его регионов являются свидетельством активного циклического подъема мирового производства. Начавшаяся в середине XX в. в развитых странах рыночной экономикой, постиндустриализация набирает силу и, по прогнозам, будет оставаться главной тенденцией в мировой экономике начала XXI в.

К концу XX в. в мировой экономике наблюдается *процесс усиления роли социальной сферы* (табл. 6). Ведущие позиции в решении социальных проблем занимают США, а затем — Япония. Самая «капиталистическая» страна в мире — США — демонстрирует высокие достижения в развитии науки, образования, медицинского обслуживания. США постоянно уделяют большое внимание расширению некоммерческих институтов, а также сфер деятельности, усиливающих значение моральных ценностей. Развитие социальных структур — одновременно результат и условие высокой эффективности американской экономики.

**Некоторые показатели научно-технического потенциала
ведущих стран мира**

Страны	Общие расходы на науку в 1996 г., млн долл.	% ВВП, 1996 г.	Ассигно- вания в расчете на душу населе- ния, 1996 г.	Численность ученых и инженеров, занятых в науке, на 10 тыс. чел. трудоспособ- ного населения	Доля расходов на НИОКР в ВВП, %	
					2000 г.	2015 г. (прог- ноз)
Великобритания	21381,8	2,05	364,8	135,0 (1992)	2,3	2,5
Германия	36373,1	2,26	466,6	240,8 (1991)	2,7	2,9
США	184665,0	2,54	680,9	962,7 (1993)	2,8	3,0
Франция	27100,1	2,84	466,1	137,6 (1992)	2,4	2,6
Италия	12804,0	1,13	221,6	74,4 (1992)	1,7	2,3
Япония	81967,8	3,00	654,5	526,5 (1993)	2,9	3,0
Россия	5370,8	0,86	36,5	111,2 (1993)		

Примечание. Таблица составлена по материалам: Наука России в цифрах. — М., 1999; Science & Engineering Indicators. Washington. — 1996. — Statistical Abstracts of the U.S., 1997; Мировая экономика и международные отношения (МЭ и МО). — 2000. — № 8. — С. 54.

В 1950 г. СССР тратит на нужды образования 10% национального дохода (успехи в освоении космоса, Первый искусственный спутник Земли и т. д.), а США — 4%. В 80-е гг. США расходовали на эти цели 12% национального дохода, а СССР — 7%.

В 1996–1999 гг. мировая торговля развивается высокими темпами (только за 1998 г. она выросла на 9%, тогда как в 1996 г. — на 4%). Особая роль в этом принадлежит странам ОЭСР — до 11% и государствам Юго-Восточной Азии (НИС и НИС второго поколения — Малайзия, Филиппины, Таиланд, Индонезия). Заметно растут позиции таких гигантов, как Индия и Китай (в целом за 1991–1999 гг. с 38 до 45%). Причем рост происходит не только на традиционных для развивающихся стран рынках текстиля, сырья, но и на рынках сложной продукции и средств производства (табл. 7).

А в целом, если взять важнейшие региональные группировки, наблюдается несбалансированность мировой торговли, что, вероятнее всего, связано с циклическим развитием экономики со всеми последующими стадиями кризиса и подъема на мировых фондовых и финансовых рынках.

**Среднегодовые изменения стоимости экспорта товаров
по регионам, %**

Регион	1991–1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Мир в целом	8,1	4,8	3,6	–2,2	3,1	8,2	8,5
Развитые страны	6,3	2,5	2,2	0,6	1,5	6,4	9,3
Развивающиеся страны	11,0	12,4	8,2	–7,5	8,4	14,4	5,7
Африка	5,8	11,6	1,8	–13,5	6,2	21,4	–0,1
Азия	15,0	10,4	11,9	–2,0	8,0	10,3	9,7
Страны ЦВЕ	10,4	6,2	6,6	9,4	–4,5	–	–
Страны СНГ	8,8	10,3	1,2	–13,3	–5,1	–	–

Примечание. Таблица составлена по материалам: *Загашвили В., Шишков Ю.* Мировая торговля и международные инвестиции // МЭ и МО. — 2000. — № 8.

В 2000 г. на страны «золотого миллиарда» приходится 82% мирового экспорта товаров и услуг, и они привлекают в свою экономику почти 64% всех мировых инвестиций.

По свидетельству ученых, среди главных факторов развития мировой торговли выделяются весьма высокие темпы роста экономики развитых стран и прежде всего США, где достаточно емки внутренние рынки, преодоление кризиса в странах Юго-Восточной Азии и обвального спада производства в 1998 г. Большую роль играет и колебание цен на мировом топливно-сырьевом рынке, особенно благоприятное для стран-экспортеров, в том числе и России.

В перспективе аналитики прогнозируют усиление роли стран, объединенных в «большие новые рынки», которые обладают значительными территориями и населением, — Китай с Гонконгом, Индия, Южная Корея, Таиланд, Малайзия, Филиппины, страны юга Африки, Польша, Турция, Бразилия, Аргентина и Россия. В этих странах осуществляются радикальные структурные преобразования экономики, социальной сферы, а также улучшение инфраструктуры, рост экспорта и т. д. и продвижение по пути открытой рыночной экономики.

Сравнительно благоприятная ситуация сложилась на рынке труда и в сфере занятости. К 2000 г. удельный вес безработных в странах ОЭСР составил около 6% и рост занятости составил 1,5%, что на 27% больше, чем в предыдущем году. Особенно высоки темпы занятости в Скандинавских странах, Великобритании, Новой Зеландии (табл. 8).

Уровень безработицы в развитых странах мира

Группы стран, страна	Численность безработных, доля в % к числу трудоспособных		
	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Страны «Большой семерки»	6,2	6,1	5,9
США	4,5	4,2	4,2
Япония	4,1	4,7	4,7
Германия	9,4	9,0	8,6
Франция	11,7	11,0	10,2
Италия	11,8	11,4	11,0
Великобритания	4,7	4,4	4,3
Канада	8,3	7,6	6,7
ЕС	9,7	8,9	8,4

Примечание. Таблица составлена по материалам: Приписнов В. Тенденции мировой экономики: 1999 – начало 2000 г. // МЭ и МО. — 2000. — № 8.

К факторам, определяющим динамику занятости, относятся, с одной стороны, сокращение доли государственного сектора экономики в связи с продолжением процесса приватизации и усиление доли частного сектора как источника дополнительных рабочих мест, а с другой — «деиндустриализация», т. е. смена соотношения между материальным производством и непроизводственной сферой, расширение сферы деловых услуг. В отдельных странах (Турция, Нидерланды) растет значение агросектора и новых отраслей промышленности, где создаются дополнительные рабочие места.

За последнее десятилетие большое распространение получила форма временной занятости или гибкая форма занятости на условиях неполного рабочего дня.

В странах ЕС доля работающих по временным контрактам составляет 9,3% общего числа занятых, в странах ОЭСР на контрактных условиях работает около 30% молодых людей, большая часть которых — население с низкой квалификацией.

Проследивая динамику безработицы, нужно отметить, что длительная безработица в целом сохраняется на достаточно высоком уровне — 0,7% экономически активного населения, при этом уровень молодежной безработицы в 1,2–1,5 раза превышает соответствующий показатель для лиц основного трудоспособного населения.

В этой проблеме сложились определенные закономерности:

- большая доля длительных безработных приходится на отрасли материального производства;
- основным источником дополнительных рабочих мест стал частный сектор, в то время как в государственном секторе занятость или стабилизировалась, или значительно сократилась (по странам).

Согласно прогнозам в 2000–2015 гг. не произойдет существенных изменений в источниках создания дополнительных рабочих мест, особенно в сфере производства. Подавляющая их часть (80–90%) появится в сфере услуг, причем наибольший прирост ожидается в деловых услугах, здравоохранении, инжиниринговых и управленческих услугах. В деловых услугах на первое место по темпам роста занятости выйдут компьютерные услуги. В США ежегодный прирост занятости в этой сфере соответствует 8%, что в 2,5 раза выше, чем в деловых услугах в целом.

Высокие темпы роста занятости, особенно в развитых странах, вероятны в социальной сфере — повышение спроса на уход за больными на дому, престарелыми, инвалидами.

По прогнозу бюро трудовой статистики США, в 2015 г. по численности занятых на первом месте останутся конторские работники, на втором — работники сферы услуг, на третьем — специалисты.

Контрольные вопросы

1. Назовите общие черты развития мировой экономики в 90-х гг.
2. Имеются ли особенности развития в региональном и страновом аспектах, если да, то как они выражены?
3. Охарактеризуйте наиболее выраженные тенденции развития мировой экономики.

Термины и понятия

Деиндустриализация.

Открытость экономики.

Полицентризм.

ТЕМА III.2. МИРОВАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СТРУКТУРА. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВАЖНЕЙШИХ ОТРАСЛЕЙ

III.2.1. Топливо-энергетический комплекс

Мировой топливно-энергетический комплекс (ТЭК) — многофункциональный отраслевой комплекс, который подвергался неоднократным кризисам 70-х, 80-х и 90-х гг. Объемы производства и структура потребления первичных энергоресурсов в мире за последнее десятилетие определялись темпами экономического роста отдельных национальных экономик, групп стран и мира в целом. Мировое производство первичных энергоресурсов (ПЭР) стабильно растет: от 10 861,2 млн тут в 1991 г. до 12 054,0 млн тут в 1997 г.

Производство основных видов первичных энергоресурсов выглядит следующим образом (табл. 9).

Таблица 9

**Структура мирового производства первичных энергоресурсов,
% к итогу**

Год	Нефть	Газ	Уголь	АЭС	ГЭС и другие источники
1990	41,8	22,9	30,6	2,2	2,5
1995	40,4	23,1	31,2	2,3	3,0
1997	40,5	22,8	31,4	2,3	3,0
2000	39,8	23,4	31,3	2,3	3,2
2002	39,6	24,2	31,0	2,3	3,2
2015 (прогноз)	36,1	27,7	30,6	2,0	3,6

Источники: МЭ и МО. — 1998. — № 8. — С. 44–49; МЭ и МО. — 2001. — № 9. — С. 45–49.

В долгосрочной перспективе в промышленно развитых странах ожидается весьма незначительный прирост собственного производства первичных энергоресурсов. В этой связи при наметившейся устойчивой тенденции снижения в этих странах добычи нефти зависимость их от ввоза ПЭР из третьих стран будет возрастать.

Неадекватно меняются цены на важнейшие группы энергоносителей (табл. 10).

Колебание мировых цен на нефть (долл./барр. в текущих ценах)

Год	Средне- взвешенная цена	Год	Средне- взвешенная цена
1990	22,05	1998	13,07
1995	17,20	2002	24,88
1996	20,37	2003	25,60
1997	19,27	(I–III кварталы)	

Источники: International Financial Statistic. September 2001. Wash. DC., January 2002.

В начале 90-х гг. наблюдался значительный рост мировых цен на нефть и нефтепродукты. Аналитики связывают этот рост с устойчивым развитием экономики стран ОЭСР и ОПЕК. За последние 3 года резкие перепады мировых экспортных цен были вызваны неадекватными шагами государств ОПЕК. Так, в конце 1997 г. страны ОПЕК по инициативе Саудовской Аравии резко повысили квоту добычи на I полугодие 1998 г. с 1252 до 1375 млн т, в результате чего начали резко падать цены на нефть на мировых рынках. Главная причина — это нарушение баланса между спросом и предложением. По оценкам международных экспертов, если бы такая тенденция сохранилась, то цены на нефть и нефтепродукты к концу столетия могли упасть до 50–55 долл./т и восстановление баланса между спросом и предложением можно было ожидать где-то после 2000 г.

Расчеты на сохранение баланса спроса и предложения на данный период не оправдались. При всех принятых мерах в 1998 г. добыча нефти в странах ОПЕК составила 1435 млн т при уровне спроса на нее 1310 млн т. Таким образом, предложение превышало спрос на 125 млн т, в то время как для дестабилизации рынка достаточно всего 30–40 млн т.

Ухудшилась ситуация и в связи с финансово-экономическим кризисом в странах Юго-Восточной Азии, т. е. в странах АТР снизился спрос на нефть (например, в Южной Корее в 1998 г. спрос на нефть был на 16% ниже, чем в 1997 г.).

Одновременно увеличились поступления нефти на мировой рынок из других регионов мира, связанные с крупными инвести-

циями в нефтяную промышленность в предыдущие годы странами, не входящими в ОПЕК.

С целью предотвращения отрицательных последствий странами Персидского залива, Мексикой, Венесуэлой был принят пакет экстренных мер, в том числе и сокращение объемов добычи с 1 апреля 1998 г. на 30 млн т в годовом исчислении. Это, возможно, будет способствовать сбалансированию спроса и предложения, стабилизации цен на мировых рынках и сокращению потерь. Однако низкие цены удерживались в течение всего 1998 г. и сохранились в 1999 г., хотя ОПЕК выразила свою готовность уменьшить до конца года добычу нефти на 85 млн т в годовом исчислении.

Конференция министров нефти стран ОПЕК в марте и сентябре 1999 г. продлила сроки ограничения на добычу нефти до апреля 2000 г.

Оптимистичный прогноз на мировом рынке нефти аналитики связывают с такими вариантами:

- ОПЕК примет меры по физическому сокращению объемов добычи нефти минимум на 150 млн т в годовом исчислении;
- ожидаемое оживление и экономический рост в странах АТР приведут к увеличению спроса на нефть;
- холодная зима в Северном полушарии вызовет рост потребления нефти.

Были версии, отрицающие такое развитие событий: ОПЕК не сумеет сделать такие сокращения, оживление экономики в АТР ожидается за пределами 2000 г., в то время как холодная зима остается под вопросом. И как следствие — низкие цены приведут к прекращению ее добычи на многих нерентабельных скважинах, что приведет к оттоку капиталовложений. Сокращение общих объемов добычи приведет к росту цен, и где-то только к 2005—2007 гг. ситуация может медленно стабилизироваться, если не помешают другие кризисные явления.

Оптимистичные прогнозы оправдались. Во второй половине 1999 г. цены стали повышаться, и к середине сентября на рынке разовых сделок цена на нефть проскочила «оптимальный вариант» — 158 долл./т (или 21 долл./баррель), которого в течение многих лет добывались страны ОПЕК¹.

Это объясняется прежде всего тем, что все страны ОПЕК проявили небывало высокую дисциплину, т. е. перелом в конъюнктуре рынка наметился после того, как министры нефти Алжира, Ирана, Мексики, Саудовской Аравии, Венесуэлы и других членов ОПЕК

¹ Байков Н. Топливо-энергетический комплекс. 2000 г. // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 62.

11–12 марта 1999 г. встретились в Амстердаме с другими заинтересованными странами, не входящими в ОПЕК, и приняли решение о снижении объемов добычи с 1 апреля 1999 г. более чем на 100 млн т в годовом исчислении¹.

Одновременно в результате оживления экономического развития в странах АТР и возобновления роста экономики в ряде европейских стран спрос на нефть вырос по сравнению с 1998 г. на 1,5%. В странах ОЭСР ее потребление увеличилось на 1,3%, а в США — на 1,8%. Соответственно произошло увеличение потребления нефти во всех других странах, не входящих в ОЭСР, Латинской Америке, СНГ и др. (табл. 11).

Вопреки всем прогнозам и версиям резко изменилась ситуация на нефтяном рынке во второй половине 2000 г. Разразившийся бензиновый кризис в Англии превратился в топливный кризис всей Западной Европы. В сентябре-октябре 2000 г. начался резкий рост цен на нефть и нефтепродукты. Сразу же отреагировав, страны ОПЕК приняли решение поднять добычу нефти до 800 млн баррелей в день.

Однако одни международные эксперты прогнозируют цену на нефть до 40, другие до 42 долл. за баррель, и, чтобы вернуть цены на прежний уровень, придется довести добычу до 3 млрд баррелей в день, хотя такой подход чреват усилением очередного циклического кризиса.

Ситуация к концу года стабилизировалась за счет принятых мер, включая и использование коммерческих запасов. В целом страны ОПЕК четырежды превышали уровень добычи в течение 2000 г. для снижения быстрорастущих цен.

Во избежание очередных циклических перепадов страны ОПЕК, которые производят в общей сложности 26,7 млн баррелей в день, что составляет более 40% общей добычи нефти в мире, договорились с начала 2001 г. снизить квоты на добычу нефти-сырца на 5%. По словам Али-Ибрахима аль-Кашли, на 113-й Венской конференции министров энергетики и нефти государств — членов ОПЕК «достигнут полный консенсус» о сокращении квот на добычу нефти на 1,5 млн баррелей в день. Некоторые страны ОПЕК уже фактически приступили к сокращению поставок нефти. С другой стороны, решение ОПЕК о сокращении продаж означает нулевой прирост ее мировых запасов в нефтехранилищах в первом квартале 2001 г.

Несмотря на шаги ОПЕК, Россия намерена увеличить добычу нефти на 5%. Россия официально не входит в ОПЕК и формально

¹ Байков Н. Топливо-энергетический комплекс. 2000 г. // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 62.

Таблица 11

**Мировое производство и потребление нефти по странам
и регионам, млн т**

Страна или регион	Объемы по годам		
	1998	1999	2000
Потребление нефти			
Страны ОПЕК	2345	2375	2417
Северная Америка	1160	1184	1206
Европа	765	760	770
АТР	400	431	441
СНГ	215	197	200
В том числе Россия	123	124	127
КНР	210	217	227
Латинская Америка	230	243	250
Прочие страны	325	334	343
Добыча нефти			
Страны ОЭСР	1095	1062	1090
Северная Америка	725	694	699
Европа	335	336	351
АТР	35	32	40
СНГ	365	372	377
В том числе Россия	303	305	308
КНР	160	160	159
Латинская Америка	185	193	196
Члены ОПЕК			
Сырая нефть	1395	1330	1395
Сжиженные нефтяные газы	76	76	78
Прочие страны	310	320	325
Изменение коммерческих запасов			
	60	-68	-52

По данным: Oil and Gas Journal, 31.01.2000; Нефтегазовая вертикаль. — 2000. — № 2.

не обязана подчиняться решениям данной организации. По имеющимся оценкам, в 2000 г. из-за повышения цен на нефть российская казна получила 11 млрд долл. дополнительных доходов, из которых 4,5 млрд было направлено на обслуживание внешнего долга, а остальная часть — на дополнительные расходы бюджета. Однако ценовая война на мировом энергетическом рынке настолько обострилась, что страны ОПЕК предупредили о возможном падении цены на нефть до 10 долл. за баррель, если в ближайшее время

добыча не будет сокращена на 2 млн барр в сутки. Острые ценовой войны ОПЕК было направлено против России. Ее обвиняли в том, что, когда мировые цены на нефть находились на уровне 30 долл. за баррель и выше, страны ОПЕК сокращали добычу и теряли свою долю на мировых рынках. Россия же за это время нарастила объем суточной добычи почти на 50 тыс. барр.

В начале декабря 2001 г. Россия официально объявила о снижении экспорта нефти на 150 тыс. барр в сутки, хотя в требованиях ОПЕК звучала цифра в 200 тыс. барр. Норвегия последней согласилась сократить добычу на 150 тыс. барр в сутки с 1 января 2002 г.

В целом Россия, Норвегия, Мексика, Оман решили сократить с 1 января 2002 г. добычу нефти на 462 тыс. барр в сутки (на 23 млн т в годовом исчислении), или на 92% уровня, требуемого ОПЕК. На Каирской конференции министров нефти в декабре 2001 г. ОПЕК подтвердила свое решение сократить с 1 января 2002 г. добычу нефти на 1,5 млн барр в сутки.

В дальнейшем резкого снижения цен можно избежать только проведением четкой координированной политики между ОПЕК и странами-экспортерами, не входящими в эту организацию. При прогнозировании цен на более отдаленный период 2011–2020 гг. скорее следует учесть истощенность большинства крупных месторождений. Согласно прогнозам, масштабные работы по добыче нефти будут проведены в глубоководных шельфах и регионах с суровыми климатическими условиями, что, безусловно, отразится на ее себестоимости.

Как видно из данных табл. 12, доля нефти в общем объеме потребления ПЭР постепенно снижается. Более быстрыми темпами будет расти потребление природного газа. По прогнозам, к 2020 г.

Таблица 12

**Структура мирового потребления первичных энергоресурсов,
% к итогу**

Год	Нефть	Газ	Уголь	АЭС	ГЭС и другие альтернативные источники
1990	39,4	23,7	32,0	2,3	2,6
1995	39,4	23,6	31,7	2,3	3,0
1997	40,6	22,7	31,4	2,3	3,0
2000	38,0	23,4	31,3	2,2	3,3
2015 (прогноз)	35,0	28,1	31,2	2,0	3,7

По данным: Байков Н. Топливо-энергетический комплекс // МЭ и МО. — 2003. — № 5. — С. 49.

в структуре потребления ПЭР газ выйдет на второе место, отодвинув уголь на третье. Однако, несмотря на такие изменения в структуре потребления, ведущие позиции сохраняются за ПЭР органического происхождения (более 92%) и прежде всего за нефтью.

Разведанные запасы нефти выросли со 136,9 млрд т в 1991 г. до 139,7 млрд т в 1998 г., 141,7 млрд т в 1999 г.; газа — со 119,4 до 144 трлн м³.

По группам стран концентрация запасов выглядит следующим образом. Из общего объема разведанных запасов нефти в странах ОПЕК сосредоточено 78,2%, Западной Европе — 2,5, странах АТР — 5,8 и США — 3%. В странах ОПЕК и СНГ сосредоточено 81,6% мировых запасов природного газа, Западной Европы — 3,3, странах АТР — 6,3 и США — 3,3%. Доля России в мировом производстве ПЭР в 1997 г. составляла 10,7%.

Все это свидетельствует о высокой неравномерности концентрации ПЭР по странам и регионам. При таком их распределении следует ожидать дальнейшего увеличения поставок (особенно нефти) из развивающихся стран в развитые, прежде всего из стран Ближнего Востока, Венесуэлы. Если в 1995 г. из общего объема потребляемой в мире нефти страны — члены ОПЕК поставили 42% (3102 млн т), то к 2000 г. — 43% (1550 млн т). Таким образом, регулирующая роль стран — членов ОПЕК в обеспечении потребностей мира в нефти сохранится. Это связано и с тем, что затраты на добычу нефти в этих государствах, особенно на Ближнем Востоке, самые низкие. Однако эти страны испытывают определенные трудности в экспорте. Это связано с политикой налогообложения нефтеимпортирующих стран и охраной окружающей среды, т. е. зачастую доходы от налогов на нефть и нефтепродукты в бюджеты стран-импортеров в несколько раз больше доходов от продаж стран-экспортеров. Например, размер налога на бензин от розничной торговли составляет от 34% в США до 80% во Франции. Это означает, что чистый доход от экспорта 1 т нефти в несколько раз меньше дохода стран-импортеров. Кроме того, странами Западной Европы введены дополнительные налоги на выбросы в атмосферу (СО₂ и т. д.), что также ведет к удорожанию цены и соответствующему падению спроса.

Из всех видов первичных энергоресурсов наиболее быстро растет производство природного газа. Наличие значительных разведанных запасов, дешевизна добычи, удобство транспортировки, экологическая чистота создают наиболее благоприятные условия для увеличения объемов производства и потребления природного газа в мировом хозяйстве (табл. 13).

**Производство и потребление природного газа
по регионам мира, млн м³**

Регион	Объемы потребления и добычи		
	1998 г.	1999 г.	2000 г.
<i>Производство, всего</i>			
	2273	2310	2367
Северная Америка	739	749	755
Европа	274	275	277
СНГ	644	646	655
В том числе Россия	591	590	595
Страны АТР	246	251	258
Ближний Восток	181	190	206
Латинская Америка	88	92	98
Африка	101	108	118
<i>Потребление, всего</i>			
	2268	2303	2362
Северная Америка	746	756	764
Европа	427	440	454
СНГ	529	523	528
В том числе Россия	383	383	389
Страны АТР	259	265	280
Ближний Восток	172	180	180
Латинская Америка	86	89	93
Африка	49	50	53

Источники: Oil and Gas Journal, 16.10.1999; Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ). — 1999. — № 133.

Как видно из приведенных данных, наблюдается стабильный рост как добычи, так и потребления природного газа. Основные запасы (более 72%) сосредоточены в двух крупных регионах — СНГ и на Ближнем Востоке, из них в СНГ — более 38%. На страны АТР приходится 7,1%, США и Канаду — 4,1, Западную Европу — 3%. Основные импортеры природного газа — страны Европы и АТР (Япония, Южная Корея и Тайвань), основные экспортеры — СНГ (главным образом Россия — около 30%) и страны Африки и АТР¹.

¹ МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 65.

III.2.2. Metallургия — черты и особенности развития

С экономических позиций черная металлургия стала одной из самых малоодоходных отраслей современной обрабатывающей промышленности. Развитие всех ее стадий (добыча и обогащение руды, выплавка чугуна и стали, производство стального проката) требует очень больших капиталовложений, что обусловлено спецификой и технологией выпускаемой продукции, — большими объемами продукции, оснащением предприятий дорогостоящим оборудованием, необходимостью создания развитой заводской инфраструктуры и т. д. На современных предприятиях черной металлургии до 15–20% общих капиталовложений направляется на обеспечение экологических норм производственных выбросов. Очень медленная оборачиваемость капитала в отраслях черной и цветной металлургии заметно снижает инвестиционную привлекательность.

Мировая металлургия, пережив затяжные структурные кризисы 70–80 гг., выработала наиболее оптимальные тенденции своего развития — это широкомасштабная реконструкция и модернизация предприятий в сторону сокращения традиционных методов (доменного производства) и внедрения новых — метода прямого восстановления из руды; в сталеплавильной отрасли — высокоэффективной кислородно-конверторной плавки металла, непрерывной разливки стали, которые существенно повышают эффективность производства и качество продукции.

Большое признание получило строительство мини- и миди-заводов мощностью в 0,1–1,0 млн т металлопродукции в год. Средние и малые предприятия менее капиталоемки, короче сроки их строительства и окупаемости, они легче реагируют на технические новинки и конверсию.

Существенно усилились возможности международной отраслевой специализации и кооперации, обозначились направления металлосбережения во всех сферах народного хозяйства.

Важнейшие тенденции развития мировой металлургии за последнее десятилетие — перемещение ее в развивающиеся страны, т. е. весьма динамичный рост производства и потребления черных металлов в странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки (с 20,9% в 1990 г. до 36,9% в 1999 г.). Напротив, за годы реформ произошло резкое сокращение металлургического производства в странах Восточной Европы и бывшего Союза (спад в Польше на 10%, Словакии — на 15, Болгарии — 16, России — 11, на Украине — 9,5 и в Казахстане — на 20,8%). В этом процессе свою роль, безусловно, сыграл также сравнительно низкий технологический уровень большинства металлургических предприятий бывшего

Союза и государств Восточной Европы, которые не отвечали требованию времени — снижению производственных затрат и повышению качества металлопродукции.

Суммарная доля стран Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии (Китай, Корея, Индия, Тайвань) в мировом производстве стали возросла в 1,6 раза. В конце 90-х гг. Китай, Корея и Тайвань по общему производству сырой стали превосходили страны ЕС. В 1998 г. Китай вышел на первое место в мире (114,3 млн т стали) и пока сохраняет позиции мирового лидера (около 15% мировой выплавки стали).

Противоположная картина складывалась в странах Восточной Европы и бывшего Союза. Их удельный вес в мировом производстве стали сократился с 26,4 до 13,8%, странах СНГ — с 20 до 9,7%, России — с 11,6 до 7%. Такая картина связана с тяжелыми последствиями структурной перестройки экономики.

В России металлургический комплекс развивался под влиянием нескольких разнонаправленных факторов. С одной стороны, августовский (1998) «обвал рубля» и отмена «валютного коридора» должны были положительно отразиться на внешнеэкономической деятельности предприятий отрасли, а с другой — в этот период на мировом рынке упали цены на основные виды металлопродукции на 30%, а на рынке США — на 40%, что свело к минимуму положительное воздействие предыдущего фактора. По имеющимся оценкам, только из-за снижения цен основные российские экспортеры черных металлов потеряли около $\frac{1}{4}$ валютной выручки. Снижение цен на цветные металлы за тот же период составило (%): алюминий — 15, медь и цинк — 12, никель — 35¹. Изменилась также и конъюнктура продаж на мировом рынке не в пользу России, в частности произошло снижение спроса на металл в странах Юго-Восточной Азии, на которые приходилось около 60% российского экспорта.

Сравнительно положительные тенденции развития наблюдаются в развитых странах. Суммарные объемы производства металлопродукции (сырой стали) за 1990–2000 гг. возросли в странах Евросоюза на 27,5 млн т, в США — на 10,0 млн т. Аналитики связывают это, с одной стороны, с кризисом производства черных металлов в странах Восточной Европы и бывшего Союза, а с другой — сохраняющейся высокой металлонасыщенностью структуры хозяйства самых ведущих стран. Согласно докладу правительства конгрессу США импорт стали только в 1999 г. вырос более чем на

¹ *Адно Ю.* Металлургия: Азиатский кризис и антидемпинг // МЭ и МО. — 1999. — № 8. — С. 57.

30%, что связано с высоким уровнем общехозяйственной конъюнктуры в стране. Наибольший вклад в этот прирост внесли Япония (42%), Южная Корея (18,5%), Россия (17,5%) и Бразилия (около 10%). Эти процессы отражены в табл. 14.

К особенностям мирового рынка черных металлов следует отнести стабильный рост доли традиционных экспортеров — стран Западной Европы (Евросоюза). Заметно усилились позиции Южной Кореи, Бразилии.

На рынке черных металлов крупнейшими импортерами остаются Китай с его высокими темпами индустриализации и США — со стабильно высокими темпами развития. Последние сохраняют за собой объемы потребления продукции черной металлургии главным образом в отраслях машиностроения и строительства. Около 70% американского внутреннего рынка обеспечила в 1998—1999 гг. металлопродукция из Японии, Бразилии и России. Согласно анализу Американского института чугуна и стали большие объемы импорта повлекли за собой дестабилизацию внутреннего рынка черных металлов. Дешевый импорт быстро стал вытеснять собственную продукцию черных металлов. За последние 10 лет производственные мощности отрасли США сократились с 90 до 74%, а занятость — на 10 тыс. чел.

По данным «Америкен метал маркет», в октябре 1998 г. российский горячекатаный лист поступал в США по цене FOB 170 долл./т. При этом стоимость аналогичной продукции американских заводов на внутреннем рынке составляла 305 долл., европейский экспорт — 200 долл., азиатский — 195 долл. Все это явилось причиной мощной антидемпинговой компании в США. Сегодня Америка настроена на выделение ежегодных фиксированных квот на поставку горячекатаной стали и установление минимальных цен на эту продукцию. На этом фоне уже с декабря 1998 г. по настоящее время поставки металла из России в США снизились почти на 80%. Принятые антидемпинговые меры США привели к перераспределению экспортных потоков. При этом поставки металлопродукции на евторынок увеличились более чем на 40%.

Главное направление развития отрасли — модернизация производства с реконструкцией крупнейших комбинатов и ликвидацией устаревших переделов. Перестройка черной металлургии в ближайшие годы имеет свои тенденции перехода к более ресурсоэкономному и экологически чистому производству. Такая тенденция наиболее четко обозначилась в высокоразвитых странах — США, Японии, странах Западной Европы. За последние 20 лет сталелитейные корпорации США сумели привлечь в черную металлургию более 50 млрд долл. инвестиций, что позволило почти полностью

Таблица 14

Ведущие экспортеры металлопродукции из черных металлов, млн т

Год	Мир в целом	ЕС	Бельгия – Люксембург	Германия	Италия	Франция	Япония	Южная Корея	Бразилия	Восточная Европа	СНГ	Россия	Украина	Казахстан
1990	165,1	71,4	15,1	18,1	8,2	11,4	15,8	7,3	8,9	14,3	—	—	—	—
1995	187,5	90,6	14,7	20,1	11,5	12,6	22,1	9,3	9,5	15,4	34,5	23,4	8,6	1,9
1996	184,0	88,6	14,5	20,3	12,1	12,9	19,3	10,1	10,2	14,8	38,6	25,7	9,8	2,2
1997	211,5	88,9	16,4	23,5	10,6	14,8	22,8	10,5	9,1	16,6	37,6	27,2	7,2	2,9
1998	195,0	90,9	16,7	24,0	11,0	14,7	22,5	15,9	9,7	16,8	31,5	21,2	6,7	2,0
1999	196,1	91,5	16,5	24,2	11,5	14,5	22,6	16,0	9,6	16,7	31,8	21,3	6,8	2,0
2000	—	91,0	17,0	24,0	11,0	14,2	22,0	16,1	9,7	16,5	32,0	22,0	6,5	2,2
2001	—	91,0	17,1	24,1	11,2	14,3	22,0	16,0	9,7	16,3	32,1	22,0	6,7	2,3
2002	—	91,2	17,0	24,2	11,4	14,4	21,9	15,9	9,8	16,0	32,0	22,2	6,6	2,1

Примечание. Таблица составлена по материалам The Steel Market за соответствующие годы.

заменить традиционный мартеновский способ выплавки кислородными конверторами и электропечами, перейти на метод непрерывной разливки стали, улучшить качество выпускаемой продукции.

Из 6100 действующих металлургических предприятий правительством КНР за 1990–2000 гг. было закрыто около 2,5 тыс. устаревших заводов и цехов мощностью около 100 тыс. т. Одновременно была развернута реконструкция через объединение высоко rentабельных современных комбинатов в единую мощную компанию, способную поставлять высококачественную продукцию на мировой рынок.

Развитие мировой цветной металлургии на протяжении нескольких десятилетий характеризовалось устойчивым ростом, т. е. мировое потребление цветных металлов за 1970–1990 гг. возросло с 26 до 34 млн т (табл. 15). Однако замедление общих темпов экономического роста, а также значительные объемы экспорта относительно дешевой продукции цветной металлургии из России и стран СНГ существенно дестабилизировали ситуацию на мировом рынке. Так, цены на Лондонской бирже цветных металлов упали: первичного алюминия — на 35%, рафинированной меди — 26, вольфрама — 25, никеля — 24, олова — на 15%.

В этой связи ведущими странами-производителями срочно были приняты ответные меры — подписание краткосрочного Брюссельского соглашения о добровольном сокращении производства цветных металлов, в первую очередь алюминия и никеля.

Таблица 15

Мировое производство цветных металлов, млн т

Год	Алюминий первичный	Медь рафини- рованная	Свинец рафини- рованный	Цинк	Олово рафини- рованное	Никель рафини- рованный
1990	18,5/–	10,5/0,55	5,0/0,03	6,7/0,17	0,2/0,015	0,8/0,22
1992	19,4/2,78	11,2/0,62	5,4/0,04	7,0/0,19	0,2/0,01	0,9/0,24
1995	19,7/2,77	11,8/0,56	5,6/0,03	7,3/0,17	0,2/0,01	0,9/0,20
1996	20,8/2,87	12,7/0,58	5,5/0,03	7,4/0,16	0,2/0,01	0,9/0,19
1997	21,5/2,84	12,0/0,60	5,2/0,03	7,5/0,16	0,2/0,01	1,0/0,23
1998	22,3/2,94	12,0/0,62	5,5/0,02	7,9/0,17	0,2/0,01	1,0/0,22
2002	22,2/2,90	12,1/0,68	5,4/0,03	7,8/0,17	0,2/0,01	1,0/0,21

Примечания. В числителе указаны значения для мира в целом, в знаменателе — для России.

Таблица составлена по данным The steel Market за соответствующие годы.

Россия в лице АО «Алюминий» и АО «Норильский никель» согласилась в 1994 г. сократить производство этих металлов соответственно на 50 и 70 тыс. т.

По оценкам экспертов, в целом сохранится благоприятная ситуация в ближайшие годы, что связано со стабилизацией темпов промышленного развития мировой экономики.

Россия остается крупным производителем цветных металлов. В 1998–2000 гг. цветная металлургия продемонстрировала заметный рост производства всех основных групп цветных металлов и укрепление позиций на мировом рынке. Основная доля выплавки приходится на алюминий — более 3 млн т годового выпуска металла, около 90% которого было экспортировано.

III.2.3. Мировой агропромышленный комплекс и мировая продовольственная проблема

Мировая агропромышленная система — это глобальный, многофункциональный, многоотраслевой комплекс, сочетающий в себе производство сырья, готовой продукции и доведение ее до потребителя. Современный агропромышленный комплекс (АПК) формируется при участии всех групп стран и государств: развитых, развивающихся, в том числе НИС и постсоциалистических. Главные звенья их взаимодействия — сельскохозяйственная продукция, а также готовая продукция и полуфабрикаты.

Сельское хозяйство — главное звено АПК и главный источник производства продовольствия. В этой сфере в 1995 г. было занято более 47% экономически активного населения мира. Большие различия прослеживаются по группам стран: если в промышленно развитых странах в сельском хозяйстве занято около 5%, то в развивающихся странах — около 60% трудоспособного населения, а в странах Азии и Африки — более 60%.

В настоящее время сложился мировой продовольственный рынок, где главная тенденция — определяющее развитие торговли готовой продукцией по сравнению с сельскохозяйственным сырьем. Такая тенденция усилилась в 90-е гг.

Развитые страны с рыночной экономикой (РСРЭ) занимают доминирующее положение в мировой продовольственной системе, на их долю приходится $\frac{2}{3}$ мирового производства продовольствия, хотя в них проживает менее 15% населения мира. Иначе, их удельный вес в мировом экспорте продовольствия составляет около 64%, в том числе 65% готовых продуктов и 61% сельскохозяйственного сырья.

В первой половине 90-х гг. наметилась тенденция к сокращению на 4–5% доли развитых стран в мировой продовольственной системе; реальная причина этого процесса — увеличение темпов экономического роста развивающихся стран.

Развивающиеся страны, где проживает почти $\frac{4}{5}$ всего населения планеты, производят около $\frac{1}{3}$ всего продовольствия, их удельный вес в мировом экспорте продовольствия составляет около 32%.

В целом за период 1991–2000 гг. мировое производство основной сельскохозяйственной продукции стабильно возрастало: зерна — на 9%, мяса — на 18% и т. д.

Несмотря на то что в большинстве развивающихся стран главной (ведущей) отраслью народного хозяйства является сельское хозяйство, продовольственная проблема имеет наиболее выраженный характер, причинами чего являются отсталая агротехника, примитивные методы ведения сельского хозяйства, низкая производительность труда. Для сравнения: один фермер в США в среднем может обеспечить потребности в сельскохозяйственной продукции 59 чел., в Западной Европе — 19,2, в Японии — 13,7, а в развивающихся странах (в своем большинстве) — едва лишь себя и свою семью.

По прогнозам ученых, эта проблема будет сохраняться и усугубляться, в первую очередь в развивающихся странах, где наблюдается не только наибольший прирост численности населения, но и сконцентрировано более 70% населения мира.

Вопрос о возможности удовлетворения потребностей населения в продовольствии и других сельскохозяйственных товарах за счет имеющихся ресурсов при нынешнем уровне развития технологии сегодня остается открытым. Неоднократно данная проблема поднималась в докладе Конференции ООН по окружающей среде и развитию в специальной главе «Содействие устойчивому ведению сельского хозяйства и развитию сельских районов».

Согласно прогнозам, спрос на продовольствие в мире возрастет к 2010 г. на 50% и в 3 раза — к 2050 г.

Продовольственная проблема занимает сегодня важное место в деятельности международных организаций, таких, как ООН, ФАО, Международный валютный фонд, Всемирный продовольственный совет и др. В настоящее время этой проблеме принадлежит особое место в деятельности ВТО, где $\frac{2}{3}$ членов являются развивающимися странами. Всемирная торговая организация предоставляет таким странам множество льгот и уступок, как в плане государственной поддержки сельского хозяйства, так и мерами по регламентации торговли продовольствием, а также оказанием технической и продовольственной помощи.

Согласно прогнозам, к 2020 г. развивающиеся страны увеличат свою долю в производстве зерна с 55 до 59%, мяса — с 54 до 61%. Среднедушевое потребление зерна увеличится на $\frac{1}{3}$, мяса — в 2 раза¹.

Если за 1997–2000 гг. мировое производство зерна сократилось с 1879 до 1856 млн т, в развивающихся странах оно продолжало расти и достигло 1021 млн т, т. е. выросло на 2,3% в общемировом производстве.

Достаточно высокие темпы производства продовольственных культур имеют новые индустриальные страны — Аргентина, Бразилия, Южная Корея. За 1995–1999 гг. благодаря развитию рыночной инфраструктуры и новым производственным технологиям производство зерновых и сои возросло соответственно на 45 и 26%.

Китай за этот же период резко сократил закупки пшеницы, страна превратилась из нетто-импортера в нетто-экспортера зерновых, в частности кукурузы и риса.

Однако в группе наименее развитых стран сохраняется крайне неудовлетворительное продовольственное обеспечение. Общий уровень потребления во многих из них крайне низок и соответствует 2100 кал (средний рацион в развитых странах содержит 3500 кал).

Россия, в недавнем прошлом занимавшая 6–7 место в мире по уровню потребления основных продуктов питания на душу населения, к середине 90-х гг. по этому показателю скатилась на 40-е место.

Отличительной особенностью сельскохозяйственного производства России является низкая производительность труда. В начале 90-х гг. по уровню добавленной стоимости, созданной в расчете на одного занятого в сельском хозяйстве, Россия занимала 37-е место в мире. В абсолютных цифрах (476 долл.) этот показатель был почти в 100 раз ниже, чем в ведущих промышленно развитых странах (Нидерланды — 41 338 долл.; Швеция — 40 734; Финляндия — 37 803 долл.).

В 1999–2000 гг. сельское хозяйство в целом стало прибыльным, а доля убыточных хозяйств существенно сократилась. Однако надо сказать, что отставание России в агропромышленной сфере значительно сильнее по эффективности, чем по производству. Например, в России среднедушевое производство молока в 1999 г. составило 81% уровня США, а надой молока в расчете на 1 корову — менее 30%; в нашем случае по сравнению с США число занятых составляет

¹ Рылько Д., Демьяненко В. Проблемы и противоречия развития мировой агропродовольственной системы // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 52.

625%, а объем продукции 45–50%, что означает 12-кратное отставание по производительности труда.

Первоочередными для нашей страны остаются задачи коренного реформирования организационных структур АПК, методов управления, совершенствования сельскохозяйственной структуры через внедрение новых технологий, использование достижений биотехнологий. Очень важно при этом улучшить материально-техническую и финансовую базы АПК, повысить инвестиционную привлекательность сельского хозяйства.

В условиях глобализации сельскохозяйственных рынков решающую роль стали играть международные производственные компании (МПК). Они способствуют образованию нового международного рыночного пространства, одновременно усиливая эффективность национальных продовольственных систем.

Ведущие позиции занимают компании агробизнеса США и Западной Европы. Растет международное сотрудничество и кооперирование — генная инженерия и биотехнология. Со второй половины 90-х гг. началось массовое коммерческое освоение семян, выведенных с помощью генной инженерии. Это семена сои и хлопка, устойчивые к массовым болезням; ожидается выход на коммерческий рынок семян картофеля, устойчивых к колорадскому жуку.

В современном развитии агропромышленного комплекса можно выделить ряд следующих характерных тенденций:

- быстрое развитие межотраслевой кооперации;
- возрастание роли крупных объединений в сельском хозяйстве;
- рост производства продукции сельского хозяйства в расчете на душу населения;
- постепенное сокращение используемых сельскохозяйственных земель, увеличение объемов производства продукции за счет интенсификации производства под воздействием НТП;
- внедрение искусственно созданных высокоурожайных сортов и эффективных пород скота.

Контрольные вопросы

1. Топливо-энергетический комплекс в системе мирового хозяйства.
2. Роль ОПЕК в развитии мирового топливо-энергетического комплекса.
3. Современные тенденции циклического развития ТЭК.
4. Основные тенденции развития мировой металлургии.
5. Роль АПК в решении глобальных проблем мира.

Термины и понятия

ТЭК — топливно-энергетический комплекс.

ОПЕК — Организация стран — экспортеров нефти.

ПЭР — первичные энергоресурсы.

АПК — агропромышленный комплекс.

МПК — международные производственные компании.

ТЕМА III.3. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ПО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

Наиболее полное представление о группах стран в мировой экономике дают универсальные международные организации, членами которых являются почти все страны мира. Прежде всего это *Организация Объединенных Наций*, *Международный валютный фонд* и *Мировой банк*. В настоящее время в ООН входят 185, МВФ — 181, в Мировой банк — 180 стран. Разность состава связана с тем, что не все страны предоставляют полные данные о социально-экономическом развитии или предоставляют их несвоевременно. Например, из классификации МВФ выпадают Куба, КНДР и некоторые другие страны — нечлены МВФ, а также Сан-Марино из числа развитых и Эритрея из числа развивающихся стран.

Каждая международная организация классифицирует страны по своим критериям, т. е. исходя из целей и задач самой организации. Например, ООН обращает больше внимания на социальные аспекты и демографическую ситуацию, а Мировой банк — на уровень экономического развития каждой страны.

В классификации стран в международной практике все страны мира подразделяются на три основные группы:

- развитые страны с рыночной экономикой;
- страны с переходной экономикой;
- развивающиеся страны.

Такая разбивка на группы была выбрана для удобства в 1980 г. в ЭКОСОС (Экономический и социальный совет ООН) и в настоящее время пересматривается с учетом происшедших в последнее время кардинальных экономических изменений.

Выделение стран в те или иные группы и подгруппы связано с особенностями их исторического, экономического, культурного и политического развития. Как правило, в те или иные группы в мировой экономике объединяются страны, имеющие общие или близкие характеристики экономического развития, сложную институциональную структуру хозяйственного управления, близкие принципы организации производства, общие проблемы и цели.

На начало 90-х гг. в этой классификации группы стран с различным уровнем развития выглядели следующим образом (табл. 16).

**Численность населения и макроэкономические показатели
по данным экономического и социального Совета при ООН**

Страны	Численность населения, млн чел.		ВВП — общий объем, млрд долл.		ВВП на душу населения, долл.	
	1982	1992	1982	1992	1982	1992
США	232	256	3905	5112	16,825	20,034
Страны ЕЭС	336	346	4093	5244	12,175	15,146
Япония	119	124	2272	3350	19,161	27,116
Бывшие социалистические страны Восточной Европы	94	97	552	422	5893	4357
Страны бывшего Союза	263	285	1296	1184	4818	4160
Китай	1025	1188	235	580	229	488
Развивающиеся страны (в целом)	3393	4170	2548	3659	751	877

III.3.1. Группа стран с развитой рыночной экономикой

Эта группа включает 24 страны. Далее она подразделяется для анализа на частично совпадающие классификационные подгруппы крупнейших промышленно развитых стран, куда входят семь стран с наибольшими объемами ВВП в группе развитых стран с рыночной экономикой, — Германия, Италия, Канада, Соединенное Королевство Великобритании, США, Франция, Япония.

Страны этой группы играют наиболее существенную роль среди индустриально развитых государств мира, обеспечивая 47% мирового ВВП и 51% международной торговли. Они же координируют свою экономическую и финансовую политику на ежегодных встречах в верхах, которые проводятся начиная с 1975 г. На европейском континенте, где находятся четыре из семи крупнейших индустриальных стран мира, наиболее значимым объединением является Европейский союз в составе 15 стран, дающих 21% мирового ВВП и 41% экспорта, 73% ВВП стран ЕС и 64% их экспорта.

Самая большая группа в этой структуре — *развивающиеся страны*. Всего насчитывается около 156 развивающихся стран. На данный период их основные характеристики таковы, что общий объем ВВП в 12 раз меньше, а на душу населения в 10 раз меньше по сравнению с соответствующими показателями группы развитых стран

с рыночной экономикой. Для большинства развивающихся стран сохраняется старая модель международного разделения труда, т. е. это основные сырьевые районы, где структура хозяйств характеризуется многоукладностью, преобладанием добывающих отраслей над обрабатывающими.

Из стран бывшего социалистического лагеря Китай рассматривается отдельно. К 2000 г. здесь поставлены задачи сокращения роста естественного прироста населения и доведения валового продукта на душу населения до 5000 долл.

В силу большого разнообразия развивающихся стран в мировой экономике их принято классифицировать как по географическим признакам (региональными особенностями), так и по различным аналитическим критериям (уровню развития) и т. д.

III.3.2. Классификация стран группы экспертов Организации Объединенных Наций

В данной классификации страны мирового хозяйства по уровню развития и региональным особенностям подразделяются на четыре группы:

- А — афро-азиатские страны;
- В — промышленно развитые страны;
- С — латиноамериканские страны;
- Д — страны с централизованно планируемой экономикой.

Сумма двух групп А + С — это развивающиеся страны, которые по своей структуре очень дифференцированы по уровню развития и подразделяются на три группы стран:

- I — с максимальным уровнем развития (верхний эшелон) — это «новые индустриальные страны» и страны — экспортеры нефти;
- II — со средним уровнем развития;
- III — с низким уровнем развития, т. е. недостаточно развитые страны.

Критерии отнесения к «новым индустриальным странам» по данной классификации таковы:

- не менее 30% промышленной продукции в объеме ВВП;
- более 50% готовой продукции в экспорте;
- ВВП на душу населения более 1000 долл.;
- страна должна иметь способную к оперативным (не более 5 лет) перестройкам экономику.

По времени образования «новые индустриальные страны» делятся на следующие группы:

- первой волны — Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань;
- второй волны — Бразилия, Мексика, Аргентина;
- третьей волны — Филиппины, Малайзия, Таиланд.

III.3.3. Классификация стран мира на базе исследований и расчетов учреждений и организаций ООН¹

1. Группа развитых стран с рыночной экономикой включает 24 страны, куда входят семь стран с самыми большими объемами ВВП плюс остальные страны Западной Европы, включая Европейское сообщество, Северную Америку и Японию.

- *Европейское экономическое сообщество*, или Европейский союз (1993): Бельгия, Германия, Греция (с 1981 г.), Дания, Ирландия, Соединенное Королевство (с 1973 г.), Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия (с 1986 г.), Франция, Австрия (с 1994 г.), Финляндия и Швеция (с 1995 г.).

- *Европейская ассоциация свободной торговли*: Австрия, Исландия (с 1970 г.), Лихтенштейн, Норвегия, Финляндия (с 1991 г.), Швейцария и Швеция.

- *Бенилюкс*: три страны подписали ряд соглашений о сотрудничестве так называемых малых стран Европы — Бельгии, Нидерландов, Люксембурга.

- *Центрально-американский общий рынок*: Гватемала, Гондурас, Коста-Рика (с 1976 г.), Никарагуа и Сальвадор.

- *Латиноамериканская ассоциация интеграции*: Мексика, Бразилия, Аргентина, Чили, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор, Боливия и другие страны континента, за исключением Гайаны, Французской Гайаны, Суринама.

- *Андское соглашение о субрегиональной интеграции*: Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор (Чили вышла из состава Пакта в 1976 г.);

- *Карибское сообщество*: Антигуа и Барбуда, Багамские острова (с 1983 г.), Барбадос, Белиз (с 1974 г.), Гайана, Гренада (с 1979 г.), Доминика (с 1974 г.), Монтсеррат (с 1974 г.), Сент-Винсент и Гренадины (с 1974 г.), Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия (с 1974 г.), Тринидад и Тобаго, Ямайка.

- *Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)*: Бруней-Даруссалам, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины.

- *Южно-африканский таможенный союз*: Ботсвана, Лесото, Свазиленд и Южная Африка.

- *Арабский общий рынок*: Египет, Иордания, Ирак, Йемен, Ливийская Арабская Джамахирия, Мавритания и Сирийская Арабская Республика.

- Австралия и Новая Зеландия — достаточно прочно объединены также через торговое соглашение об укреплении экономических связей между ними.

¹ Хасбулатов Р.И. Указ. соч. С. 23.

2. Группа стран с переходной экономикой подразделяется на страны Восточной Европы, к которым относятся Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехия, Словакия и новые государства, возникшие после распада СССР, а также новые страны, возникшие после развала Югославии, — Сербия, Черногория, Хорватия, Македония, Босния, Герцеговина.

Развивающиеся страны обычно группируются по регионам с учетом их географического положения. Для целей анализа отдельно выделяются страны — импортеры капитала. Последние, в свою очередь, подразделяются на страны — экспортеры и импортеры энергоресурсов. Страна считается экспортером энергоресурсов, если:

- производство ею первичных энергоресурсов (включая каменный уголь, сырую нефть, природный газ, гидроэнергию, атомную энергию) превышает потребление по меньшей мере на 20%;
- экспорт энергоресурсов составляет не меньше 20% общего объема экспорта (Заир, Йемен, Мьянма как наименее развитые страны не включены в эту группу).

Развивающиеся страны — импортеры энергоресурсов подразделяются далее на страны с недавно сформировавшимся активным платежным балансом, к которым относятся четыре азиатские страны, считавшиеся первым поколением успешных экспортеров готовых изделий, — Гонконг, Южная Корея, Сингапур и Тайвань.

III.3.4. Классификация стран по ЮНКТАД

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) была создана в 1964 г. по инициативе социалистических и развивающихся стран как вспомогательный орган ООН для разработки мер, способствующих расширению международной торговли, а также для ускорения развития прежде всего в сферах сырья, финансовых ресурсов развивающихся стран и ведения торговых переговоров.

ЮНКТАД разделяет существующие страны на четыре группы по региональному признаку:

1 группа — страны с развитой рыночной экономикой (26 стран): это 15 малых стран Западной Европы; 7 развитых; Австралия, Новая Зеландия, Израиль, ЮАР;

2 группа — страны Восточной Европы — бывшие социалистические государства и СССР;

3 группа — социалистические страны Азии — Китай, КНДР, Монголия, Вьетнам;

4 группа — развивающиеся страны (все оставшиеся страны).

В свою очередь, развивающиеся страны классифицированы по следующим критериям:

Критерий А — по специализации экспорта:

- а) страны — экспортеры нефти (20 стран);
- б) промышленные экспортеры: Бразилия, Гонконг, Мексика, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Югославия (вместе взятая);
- в) наименее развитые страны — 46 стран (Бангладеш, Чад и т. д.);
- г) другие страны.

Критерий В — их уровень развития по показателям на душу населения:

- а) высокий уровень развития — более 3—4 тыс. долл.;
- б) средний уровень развития — от 500 долл. до 3 тыс. долл.: это 74 страны (включая Кубу и Югославию);
- в) низкий уровень развития — менее 500 долл. ВВП на душу населения (на 1995 г. — 64 государства).

III.3.5. Классификация Международного валютного фонда

Международный валютный фонд (МВФ) учрежден как специализированный орган ООН в 1944 г. Главная задача — поддержка стабильности в международных валютных отношениях, для того чтобы способствовать экономическому росту, развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем регулирования валютных курсов, установления контроля за их соблюдением.

Прежде всего в основу классификации положены два критерия:

- индустриальные страны — 24 страны.
- все оставшиеся страны.

Затем идет деление стран на аналитические группы. При этом выделяются страны *по доминирующему экспорту*, в частности:

- а) страны — экспортеры жидкого топлива;
- б) страны — экспортеры другого сырья;
- в) страны — экспортеры промышленно-готовой продукции;
- г) страны — экспортеры услуг.

Первый аналитический критерий *доминирующего экспорта* выделяет:

- а) группу стран, в которых 50% и более экспорта составляет нефть, — Алжир, Бахрейн, Конго, Эквадор, Габон, Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Мексика, Нигерия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Сирия, Тринидад и Тобаго, Тунис, Объединенные Арабские Эмираты, Венесуэла. Меньшее количество экспортируют Аргентина, Боливия и другие страны;

б) группу стран, в которых 50% и более экспорта составляют сырьевые продукты (минеральное сырье и сырье сельскохозяйственного происхождения). К этому ряду относятся: Боливия, Ботсвана, Чили, Гвинея, Гайана, Ямайка, Либерия, Мавритания, Марокко, Нигерия, Перу, Сьерра-Леоне, Суринам, Того, Заир, Замбия, Зимбабве;

в) следующий ряд — группа стран, в которых 50% экспорта составляет готовая продукция: Китай, Гонконг, Венгрия, Индия, Израиль (МВФ относит Израиль к числу развивающихся стран), Польша, Румыния, Южная Корея, Сингапур, Тайвань (провинция Китая), Турция, страны бывшей Югославии. Большая группа развивающихся стран — страны, экспортирующие торговые услуги, и т. д.

Следующий критерий — *финансовый*. Здесь выделяются две группы стран: экспорта капитала и импорта капитала.

К разряду стран — экспортеров капитала относятся: Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты. Зачастую эти страны депонируют свой капитал в банках развитых стран: США, Германии, Японии и др. и получают проценты, на что и живут.

Страны, импортирующие капитал, — это в основном должники стран — экспортеров нефти.

Существует еще ряд других критериев:

- 1) *страны высокой задолженности;*
- 2) *страны с низким уровнем доходов на душу населения;*
- 3) *страны, не экспортирующие нефть.*

Международный валютный фонд и ЮНКТАД выделяют страны с низким уровнем дохода, причем ЮНКТАД низшую планку держит на уровне 500 долл., МВФ — 410 долл. Классификацию стран валютный фонд проводит периодически.

ЮНИДО — Организация Объединенных Наций по промышленному развитию и ускоренной индустриализации развивающихся стран путем мобилизации национальных и межгосударственных ресурсов. Создана в 1986 г. как автономный орган Генеральной Ассамблеи ООН. Насчитывает 137 государств-членов.

ЮНИДО выделяет три группы стран:

1. Страны с централизованно планируемой экономикой.
2. Страны с развитой рыночной экономикой.
3. Развивающиеся страны, которые, в свою очередь, делятся:
 - а) по уровню дохода на душу населения — высокие, средние, низкие;

б) по уровню промышленного развития — высокие, средние, низкие.

В классификации ЮНИДО в качестве основного критерия принята *НДС* (новая добавленная стоимость). Удельный вес группировок стран в общем объеме вновь добавленной стоимости по промышленному производству в мире в 1988 г. имели следующие соотношения: 20% мирового производства вновь созданной стоимости приходилось на социалистические страны, 65% — на развитые страны и 15% — на развивающиеся страны.

Далее ЮНИДО рассматривает структуру стран по группам отраслей, по доле отраслей обрабатывающей промышленности во всей структуре. Эта организация приводит также классификацию по конечному использованию продукта.

Наиболее важным методом классификации стран в мировой экономике является деление их по уровню экономического развития. Связано это с тем, что отнесение страны к той или иной группе предоставляет либо закрывает ей доступ к льготному режиму финансирования со стороны мирового сообщества, получению безвозмездной помощи от развитых стран, льготным кредитам.

Мировой банк, который охватывает 209 стран, выделяет три основных уровня развития (с расчетами, отнесенными к 1994 г.):

- страны с низким уровнем доходов — 64 государства, в которых ВВП на душу населения составил менее 725 долл.;
- страны с доходами ниже среднего уровня — 66 государств, в которых ВВП на душу населения составил 726–2895 долл.;
- страны с доходами выше среднего уровня — 35 государств, в которых ВВП на душу населения составил 2896–8995 долл.;
- страны с высоким уровнем доходов — 44 государства, в которых ВВП на душу населения составил более 8995 долл.

Чисто территориально большинство стран с высоким уровнем доходов являются индустриальными государствами Америки и Западной Европы, практически все страны с низким уровнем доходов — африканские государства к югу от Сахары. В группу стран с доходами ниже или выше среднего уровня включаются все страны с переходной экономикой и многие развивающиеся государства Латинской Америки, Азии и Арабского Востока. Россия и большинство других стран с переходной экономикой относятся к группе стран с доходами ниже среднего уровня, при этом — ближе к началу этой группы.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается необходимость макроэкономической классификации стран в международной практике?
2. На какие группы делятся страны мира исходя из степени зрелости в них рыночных отношений?
3. На какие группы делятся страны мира исходя из уровня экономического развития?
4. Назовите основные характеристики развивающихся стран в системе мирового хозяйства.
5. Охарактеризуйте основные критерии классификации стран МВФ.

Термины и понятия

ООН — Организация Объединенных Наций.

ЕЭС — Европейское экономическое сообщество.

ЕАСТ — Европейская ассоциация свободной торговли.

ЦАОР — Центрально-американский общий рынок.

ЛАИ — Латиноамериканская ассоциация интеграции.

Андское соглашение.

Карибское сообщество.

АСЕАН — Ассоциация стран Юго-Восточной Азии.

ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию.

МВФ — Международный валютный фонд.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО).

РАЗДЕЛ IV. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТЫХ СТРАН

ТЕМА IV.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕРЖАВЫ МИРА В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

В глобальном масштабе усиление экономической активности 1980—2000 гг. интенсифицировало процессы структурной модернизации в мировой рыночной экономике.

В частности, активизировался процесс обновления производственного аппарата в США, Японии, Германии, а также в других странах Западной Европы и в новых индустриальных странах.

В мировом масштабе совокупный показатель ВВП, характеризующий стоимость товаров и услуг, произведенных во всех отраслях экономики и предназначенных для конечного потребления, накопления и экспорта, имеет устойчивую тенденцию к постоянному росту. За период с 1979 по 1999 г. мировой ВВП в абсолютных размерах увеличился более чем в 10 раз. По данным Международного валютного фонда, опубликованным в мае 2000 г., прирост совокупного ВВП в 178 странах мира в постоянных ценах составил 3,3% в 1999 г. против 2,5% в 1998 г.¹ К концу 2000 г. оправдались прогнозы экспертов МВФ и темпы роста мирового ВВП достигли 4,2%, а абсолютные размеры достигли более 38,5 трлн долл. (для сравнения — 2,8 трлн долл. в 1970 г.).

При этом отмечается высокая неравномерность распределения мирового валового внутреннего продукта по континентам и странам. Так, в настоящее время из общей стоимости ВВП на американский континент приходится 37,3%, на европейский — 31,7%, на азиатский — 29,4, в то время как на африканский — лишь 1,6%. Более половины всей стоимости мирового ВВП создается в трех развитых странах — США, Японии и Германии.

Диспропорции особенно сильно выражены при анализе средних размеров ВВП на душу населения. В 1999 г. среднемировое

¹ МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 122—123.

производство ВВП на душу населения составило 6500 долл., а в развитых странах-лидерах этот показатель достиг 29 250 долл. в США, 24 075 — в Японии, 23 750 долл. — в странах Западной Европы. Средневзвешенный показатель в странах с переходной экономикой составил 6375 долл., а в большой группе развивающегося мира — 3345. Нужно заметить, что в развивающихся странах наблюдается достаточно выраженный разрыв по данному показателю. Так, в государствах тропической Африки среднедушевой размер ВВП составляет 1445 долл., Северной Африки, Ближнего и Среднего Востока этот показатель в 10 раз больше (14 225 долл.). Разрыв по этому показателю между наиболее богатой страной мира — Люксембургом (34 500 долл.) и наиболее бедной страной — Эфиопией (510 долл.) достигает 68 раз.

Однако нужно заметить, что за последние 2–3 десятилетия хотя и медленно, но в лучшую сторону меняется структура социально-экономического развития развивающихся стран. Ряд стран Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Малайзия), Латинской Америки (Мексика, Бразилия, Аргентина), являвшихся слаборазвитыми странами, уже сейчас относятся к наиболее интенсивно развивающимся.

По имеющимся данным, несомненным лидером в мировой экономике являются Соединенные Штаты, где в 2000 г. абсолютные размеры ВВП достигли 9232 млрд долл., или около 24% его мирового объема, причем статус ведущей державы мира США удерживают с периода после Второй мировой войны. На второе место по размеру ВВП вышла Япония — более 2923,5 млрд долл., или 7,6%. Вслед за Японией идут европейские страны — Германия (1979,7 млрд долл.), Франция (1360,7 млрд долл.), Италия (1270 млрд долл.), Великобритания (1280 млрд долл.) и Испания (695,4 млрд долл.).

IV.1.1. США на пути подъема, новый экономический курс Б. Клинтона

Место США в мировой экономике

На современном этапе США являются ведущей державой мировой экономической системы, которая базируется на следующих преимуществах:

- огромный хозяйственный потенциал — природно-сырьевой, демографический, производственный, научно-технический;
- большая емкость внутреннего рынка;
- значительные масштабы концентрации и централизации производства и капитала;

- проведение крупномасштабных научных исследований и разработок;
- современная экономическая (постиндустриальная) структура с развитием новых и новейших отраслей производства и сферы услуг;
- стабильно высокие темпы развития;
- доминирование принципов, определяющих основы государственной экономической политики, — поддержки свободы экономической деятельности, защиты свободной конкуренции, поощрение предпринимательской активности, ограничения монополий.

Используя свой экономический и финансовый потенциал, США в течение ряда лет опережают своих конкурентов по росту производительности труда (США в 1998 г. — 4,8%; 1999 — 6,4; 2000 — 3,8%; Японии — 4,2, 3,1, 0,7; Германии — 4,5, 2,5, 2,3), темпам прироста ВВП (США — 4,3, 4,2, 4,4; Япония — 2,5, 0,3, 0,9)¹, а также в научно-техническом прогрессе, по уровню развития внешнеэкономических связей и т. д. Обладая самым крупным в мире научно-техническим потенциалом, США занимают первое место в мире по суммарным объемам НИОКР — 2,8% от ВВП в 2000 г. Научные исследования — сфера с уникально высокой концентрацией ресурсов в небольшом числе развитых стран. Если в ОЭСР на долю 7 из 24 стран РСРЭ приходится примерно 90% затрат на НИОКР, то на долю США — примерно половина расходов и научных кадров «Большой семерки»². За последние четыре десятилетия удельный вес расходов федерального бюджета на науку, космос и технологии вырос в 28 раз: с 0,1% в 1950 г. до 2,8% в 2000 г.

В 90-е гг. уровень безработицы в США оказался самым низким — 4,2% в 2000 г. против 8,6 в Германии, 10,2 во Франции и 11,0% в Италии.

В начале 90-х гг. правительство США столкнулось с тем, что за предыдущий период правления страна исчерпала почти все возможности зарубежных инвестиций, и к началу 90-х гг. американская экономика уже была не в состоянии конкурировать на равных с экономикой своих партнеров по «семерке».

Два крупнейших международных инвестора — ФРГ и Япония к этому периоду не имели прежних возможностей для инвестиций в экономику США. При этом первый из-за воссоединения восточных и западных земель, а второй — из-за тяжелейших последствий краха токийской финансовой биржи в феврале 1990 г.

¹ Приписнов В. МЭ и МО. — 2000. — № 8.

² Иванова Н. Там же.

«В 1992 г. — подчеркивал Президент Клинтон в своем первом «Экономическом докладе конгрессу», — американский народ требовал перемен... Я просил... поддержки для всеохватывающей кратко- и долгосрочной стратегии, нацеленной на то, чтобы восстановить притягательность экономического будущего нашей страны... Вместе мы заменили дрейф и тупики обновлением и реформой»¹.

Администрация Б. Клинтона сразу же пошла по пути глубокого пересмотра всего комплекса консервативной бюджетной политики. Однако выработка конкретного содержания этого пересмотра в реальных условиях 90-х гг. оказалась весьма сложной не только из-за оппозиции республиканцев в конгрессе, а прежде всего из-за того, что новое правительство столкнулось с задачей серьезного обновления «демократической экономической концепции». Новый президент особенно подчеркивал важность поощрений в области экономического развития, в том числе активной поддержки НИОКР, образования, а также социальной инфраструктуры, отмечая при этом, что «государство играет жизненно важную роль»².

Бюджетная стратегия нового правительства кардинальным образом изменилась, реагируя на 12-летнюю «эпоху инфляции», итоги «двенадцатилетнего консерватизма» и прежде всего на беспрецедентный рост несбалансированности федерального бюджета, его превращение в так называемые структурные бюджетные дефициты, интенсивное накопление федерального государственного долга. В течение всего времени правления республиканцев (период Рейгана) вывоз капитала имел ограниченный характер и никакого равновесия между вывозом и ввозом, причем стабильного, не соблюдалось. Для решения сложившихся проблем правительство Б. Клинтона взяло на вооружение неокейнсианскую экономическую политику.

Для реализации своих планов Б. Клинтон избрал два пути:

- увеличение государственных доходов путем увеличения налогов и уменьшения государственных расходов (т. е. уменьшение бюджетного дефицита);
- увеличение государственных инвестиций, т. е. усиление государственного сектора по отношению к частному сектору.

В процессе выработки экономической политики Б. Клинтон поддерживал тесное сотрудничество с тремя силами.

1. *Регионы*, т. е. в этот период наименьшим оказался объем финансирования штатов из центрального бюджета: снижение

¹ *Economic. Report of the President.* — Washington. — 1994. — P. 3.

² *Ibid.* P. 4.

достигло 17% в 1992 г. по сравнению с почти 26% в 1980 г. Б. Клинтон установил тесный контакт с губернаторами штатов, пообещав увеличить централизованное финансирование в обмен на поддержку своей экономической политики на местах.

2. *Крупные промышленники* — экономический план Клинтона был поддержан главами крупнейших корпораций.

3. *Законодатели*. Уже в марте 1993 г. новый глава правительства одержал большую победу в конгрессе США в борьбе за принятие новой экономической программы.

Программа правительства включала 150 конкретных предложений по бюджету. В числе главных пунктов программы Президент назвал сокращение оборонных расходов, а в качестве основной задачи — создание новых рабочих мест. На совместном заседании палат конгресса Б. Клинтон заявил (февраль 1993 г.), что если «не будут приняты кардинальные меры по руководству экономикой, то через 10 лет мы не узнаем свою страну», т. е. дефицит может возрасти до 635 млрд долл. в год; государственный долг может составить почти 80% ВВП США¹. По программе планировалось сокращение бюджетного дефицита в 1997 г. на 140 млрд долл.

Методы финансирования этой экономической программы будут осуществляться не только за счет сокращения правительственного аппарата, но и повышения налогов.

Высшую ставку федерального подоходного налога для тех, чей заработок превышает в среднем 180 тыс. долл. в год, планировалось увеличить с 31% до 36%. В казну это принесет за первый год 14 млрд долл. (по предварительным расчетам), а в течение оставшихся четырех лет — 60 млрд долл. Предусматривалось также введение 10%-ного дополнительного подоходного налога для тех, чьи доходы составляют более 250 тыс. долл. в год. Это может принести казне дополнительно 300 млн долл. в первый год, а за четыре года — 1 млрд долл. Корпоративный подоходный налог — повысить с 34 до 36%, что принесло бы за первый год стране 7 млрд долл., а за четыре года — 28 млрд долл. Для предприятий с доходом более 10 млрд долл. налог — до 36%, тогда казна получит 30 млрд долл. в год. В программе также подчеркивалось, что для 98,8% американских семей подоходный налог останется на прежнем уровне.

Конгрессом не утверждены предложения по программе, ущемляющие социальные права малообеспеченных семей. Это повышение налогов (подоходных) с пожилых американцев по системе социального обеспечения, повышение налога на энергопотребление и некоторые другие.

¹ Хасбулатов Р.И. Указ. соч. С. 39.

В новой программе Президент предусматривал и повышение налогов с иностранных компаний, работающих в США. По прогнозам, это должно принести 9 млрд долл. за первый год.

Второе направление экономической политики — *сокращение государственного аппарата*. С начала своей деятельности Клинтон сократил свою администрацию (это и есть правительство) на 25%.

Эти и ряд других предложений программы свидетельствовали о том, что президент придерживался идеи «неокейнсианства» и «нео-консерватизма». Суть теории последнего заключается в том, что политика стимулирования экономики должна быть направлена на устранение барьеров, препятствующих росту инвестиций, с чем связаны высокие доходы (зарплата, прибыль и т. д.).

Вместе с тем предполагается широкое использование государственного аппарата с целью регулирования через налоги, процентные ставки, инвестиции, региональные федеральные программы и т. д.

Вторая половина 90-х гг. для Соединенных Штатов началась с циклических перепадов. Экономический подъем в США, затормозившийся в 1995 г., во второй половине 1996 г. вновь набрал темп. В целом за 1996 г. прирост ВВП в ценах 1992 г. составил 2,4% против 2% в 1995 г.

Специфика хозяйственной конъюнктуры последних двух лет во многом определялась тем, что подъем происходил в условиях рестриктивной бюджетной политики (ограничение производства, продажи и экспорта с целью повышения цен и получения большей прибыли). На этом фоне произошло резкое ослабление потребительского спроса на товары длительного пользования, особенно на автомобили и жилье. (Продажа легковых автомобилей во второй половине 1995 г. по сравнению с 1994 г. уменьшилась с 15,2 до 14,4 млн шт.)¹

Ослабление внутреннего спроса привело к резкому сокращению вложений в товарно-материальные запасы, что ослабило внешний спрос и привело к падению прироста экспорта США почти в 4 раза, что, в свою очередь, негативно отразилось на темпах прироста ВВП.

Ослабление конъюнктуры в конце 1995 г. вынудило Федеральную резервную систему (ФРС) перейти к умеренно рестриктивной, стимулирующей кредитно-денежной политике, что повлекло за собой снижение уровня кредитного процента. В результате сразу

¹ Богачева О. Экономический подъем в США — второе дыхание // МЭ и МО. — 1997. — № 3. — С. 118.

же наметилось улучшение конъюнктуры — автомобильная промышленность, жилищное строительство и далее — по остальным направлениям.

В середине 1995 г. впервые за последние годы была переломлена тенденция ослабления курса доллара. Это событие было положительно воспринято во многих странах мира. Низкий курс доллара благоприятствовал американскому экспорту, а следовательно, росту производства в США за счет стран-импортеров. К поддержке доллара присоединили свои усилия Япония и начавшая испытывать трудности с экспортом Германия, которые рассчитывали на стимулирующее воздействие на производство более низких курсов их национальных валют.

Во второе полугодие 1996 г. США вступили с лучшими показателями: норма безработицы упала до 5,2% (самый низкий показатель за последние 30 лет), темп инфляции по индексу потребительских цен оставался устойчивым — около 2,8–3,0% в год, чего не наблюдалось в США с конца 60-х гг. Почти 56% избирателей оценили положение в экономике как отличное или хорошее. «И дело не столько в выдающемся ораторском мастерстве, его обаянии и юношеском задоре... Основой победы Билла Клинтона в борьбе за второй срок президентства, как и в 1992 г., стало то, как избиратели оценили экономическую политику», — писала «Файненшл таймс».

Экономический подъем в США во второй половине 90-х гг. в большей мере опирался на инвестиционный спрос, обусловленный активным процессом технического переоснащения производства на базе современной компьютерной техники. Это предопределило относительно устойчивый характер нынешнего экономического подъема.

За 1992–1996 гг. объем частных инвестиций в экономике в сопоставимых ценах увеличился на 37% против 3% во второй половине 80-х гг.

Одна из особенностей нынешнего подъема заключается в том, что он развивается в условиях относительно жесткой налогово-бюджетной политики. В 1996 финансовом году дефицит федерального бюджета уменьшился до 107,3 млрд долл. (1,4% ВВП) по сравнению с 163,8 млрд долл. (2,3% ВВП) в 1995 финансовом году, а в 1992 г. — 290 млрд долл. (4,9% ВВП). Такого низкого бюджетного дефицита в США не было с 1981 г.¹

¹ Богачева О. Указ. соч. С. 119.

Улучшению положения федерального бюджета способствовало принятие в 1993 г. предложений Президента по сокращению дефицита, включающих, в частности, повышение максимальной ставки налога на личные доходы (до 39,6%), сокращение «немандатных» расходов (на содержание правительства). Большую роль сыграл общий экономический подъем, обеспечивший значительный приток налоговых доходов в казну, прирост от налога на прибыль.

В целом политика администрации Б. Клинтона, особенно на первом этапе, показывает, что в решении неотложных проблем американская экономика пошла по пути сохранения экономических и финансовых традиций, одновременно приспосабливая их к новым хозяйственным и социально-политическим условиям. После 12 лет господства «рейгановского» экономического курса Клинтон практически предложил «схему» своей версии современной «смешанной экономики», признающей позитивный потенциал адекватных стабилизационных мер государства и весьма активно использующей этот потенциал.

С одной стороны, вследствие начала очередного циклического подъема в США, а с другой — ввиду макроэкономической правильности своих стратегических экономических мероприятий администрации Б. Клинтона за период 1993—1996 гг. удалось добиться достаточно позитивных хозяйственных результатов (табл. 17).

Во-первых, правительству демократов удалось серьезно улучшить крайне негативную ситуацию с федеральным бюджетным дефицитом, т. е. в результате проведенных мер резко понизился годовой уровень федеральных дефицитов. По отношению к ВВП федеральный бюджетный дефицит упал до уровня начала 70-х гг. Это впервые с 1989 г. приостановило относительный рост государственного долга и существенно снизило спрос на кредитные ресурсы.

Во-вторых, благодаря реалистичной и сдержанной бюджетной макроэкономике за соответствующий период в условиях экономического подъема удалось одновременно снизить темп инфляции, выйдя на абсолютно низкие показатели за последние 30 лет, и сократить норму безработицы.

Начиная с 1 января 1997 г. Президент получил право на «постатейное вето», т. е. он может использовать его, например, для дальнейшего сокращения военных расходов. В целом США удалось сбалансировать федеральный бюджет на 2002 г., не ставя под угрозу фундаментальные ценности американской инфраструктуры — главные государственные программы: здравоохранение, образование и охрану окружающей среды.

Таблица 17

Макроэкономические показатели США в 1989–2000 гг.

Год	Бюджетный дефицит (–), млрд долл.	Бюджетный дефицит, % к ВВП	Федеральный государственный долг, млрд долл.	Рост реального ВВП, %	Уровень инфляции, %	Норма безработицы, %	Сальдо платежного баланса по текущим операциям, млрд долл.
Администрация Буша							
1989	152,5	2,9	2863,3	3,4	4,2	5,3	–103,8
1990	221,4	4,0	3210,9	1,3	4,4	5,5	–92,7
1991	269,2	4,7	3662,8	1,0	3,9	6,7	–7,4
1992	290,4	4,9	4061,8	2,7	2,8	7,4	–61,5
Администрация Клинтона							
1993	255,1	4,1	4408,6	2,2	2,6	6,8	–99,9
1994	203,2	3,1	4689,5	3,5	2,3	6,1	–15,2
1995	163,8	2,3	4950,6	1,4	2,7	5,6	–
2000	128,8 Профицит	–	–	4,4	2,0	4,2	–

Примечание. Таблица составлена по материалам: Волобуев В. Бюджет и макроэкономическая политика правительства Б. Клинтона // МЭ и МО, 1997. — № 5. — С. 34; Приписов В. // МЭ и МО, 2000. № 8. — С. 4–5.

США на пороге XXI в. Приоритеты устойчивого развития

Во второй половине 90-х гг. в США сложилась достаточно благоприятная экономическая ситуация, которая выражается в устойчиво высоких темпах экономического развития, низких показателях инфляции, активном инвестиционном спросе, благоприятной ситуации на рынке труда.

Несмотря на большие масштабы финансовых и экономических потрясений в разных регионах мира (азиатский и латиноамериканский финансово-промышленный кризис), которые резко повлияли на все параметры макроэкономической динамики, в Соединенных Штатах успешно протекает воспроизводственный процесс.

Аналитики говорят, что в настоящее время в США продолжается самый длительный за послевоенные годы подъем экономики. По расчетам МВФ, темпы прироста ВВП и промышленного производства составили в 2000 г. соответственно 6,9 и 3,5%, против 3,2 и 2,7% в 1996 г., в том числе в обрабатывающей промышленности — 5,2 против 2,6% в 1996 г.

Крупным шагом экономического развития США за последнее десятилетие является ликвидация хронического дефицита бюджета (по сравнению с отрицательным сальдо в размере 290 млрд долл. в начале 90-х гг.) и достижение профицита федерального бюджета в размере 69 млрд долл. (в 1998 г.) и 112,2 млрд долл. к началу 2000 г.

К концу 2000 г. в США установлен абсолютный рекорд продолжительности циклического подъема. Таким образом, стратегическая задача ликвидации дефицита была достигнута администрацией Б. Клинтона на четыре года раньше намеченного срока.

В этой связи большой интерес представляют факторы, определяющие устойчиво высокие темпы экономики США.

Дефицит ликвидирован за счет рационализации доходной и расходной частей бюджета. Основными источниками поступлений стали личные подоходные налоги (48,6% всех поступлений в 1998 г.), взносы в фонд социального страхования (33,2%), налоги на прибыль с корпораций (11%). Нужно отметить, что подоходный налог был увеличен только для верхних эшелонов (1,2%) плательщиков, а 15 млн семей с низкими трудовыми доходами получили существенные налоговые скидки. Тем самым еще в 1998 г. общая сумма доходной части бюджета достигла 1722 млрд долл., расходной — 1653 млрд долл.

Положительное сальдо позволяет государству решить ряд долгосрочных ключевых проблем и прежде всего расширить программу социального страхования.

Массовое создание рабочих мест (за последние 6 лет их прирост составил 18 млн, причем 93% прироста пришлось на частный сектор хозяйства) довел до рекордно низкого уровня безработицу (4,2% в января 2000 г.), что на 3 процентных пункта ниже порогового уровня, за которым (согласно классической теории) неизбежна инфляция. Вместе с тем уровень безработицы и инфляции находится на самой низкой отметке за последние 30 лет.

Один из главных факторов экономического роста США — это высокий внутренний спрос, который обусловлен ростом доходов населения. В 2000 г. рост реальной заработной платы составил 3,4% против 2,5% в 1998 г. и был наивысшим за последние два десятилетия. Более того, в последние годы оплата труда растет значительно быстрее, чем его производительность. В 2003 г. в США сохраняется высокий инновационный уровень инвестиционного процесса через стимулирование научно-образовательной базы. По данным Экономического доклада Президента (ЭДП), прирост «реальных инвестиций» составил 11%, причем затраты на компьютерную технику и сопутствующее оборудование увеличились на 39%, на информационную технику — на 18%¹. Происходила интенсивная замена и модернизация устаревших систем, чему немало способствовала напряженная обстановка, созданная вокруг «проблемы 2000 года». По американским оценкам, вложения, прямо связанные с информационной технологией, достигали не менее половины капитальных затрат. Высокими темпами растут частные инвестиции в новое оборудование и технику (за 1999–2000 гг. в среднем на 18%).

Усиление инновационной направленности повышает уровень антикризисной сопротивляемости американского хозяйства.

Прямые иностранные капиталовложения в процветающую экономику США быстро нарастают и достигли рекордного уровня (277,5 млрд долл. по сравнению с 189 млрд в 1998 г.).

Лидерами инвестиционного процесса выступили агроэкономическая, телекоммуникационная, биотехнологическая отрасли промышленности и компьютерная электроника. США продолжают опережать главных конкурентов по ряду важнейших экономических показателей, особенно в сфере высоких технологий. Суперкомпьютеры с маркой «Сделано в США» прочно занимают первое место в мире. Америке принадлежат 16 из 20 самых быстрых ЭВМ, Японии — 4. На фоне всего этого американцы достаточно оптимистично встречали XXI век и при этом обсуждали возможность избрания Президента на третий срок, если даже придется внести

¹ Марцинкевич В. // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 84.

поправки в конституцию, однако этого не случилось, новый Президент избран, и остается надеяться на лучшее.

В настоящее время в мировом производстве и потреблении идет массовая смена потребностей. Это прежде всего относится к информационной технологии, телекоммуникациям и торговле, маркетингу и финансовым технологиям.

В современном мировом хозяйстве развивается спектр новых потребностей в сторону усиления доступности образовательных, научных и культурных ценностей, значимости интеллектуальной собственности. В практической реализации подобных новаций ведущие позиции занимают США, в рамках международного разделения труда по критерию вовлеченности стран в различные стадии научно-технического цикла на США больше, чем на другие страны, падает задача прокладывания дороги в научно-технический прогресс от фундаментальных исследований до становления новых отраслей, средств производства и предметов потребления, т. е. они больше ориентируются на начальные, быстрорастущие и наиболее защищенные от конкуренции стадии научно-технического цикла. Одновременно высокотехнологичная продукция США носит уникальный характер за счет того, что фирмы, входящие в эти циклы, получают баснословные прибыли. Речь идет не о предметах первой необходимости, а о высокотехнологичной продукции, требующей не только платежеспособного, но и достаточно квалифицированного потребителя. Другие же ведущие страны, в частности НИС, сосредоточивают свою активность главным образом на стабильной фазе научно-технического цикла, где также обозначилась положительная тенденция.

Таким образом, в современных условиях отраслевые признаки старых и новых производств безнадежно устарели, на смену пришел критерий принадлежности видов продукции к начальным или завершающим стадиям инновационно-структурного цикла.

В настоящее время продолжается непрерывный рост затрат на научные исследования и разработки. Поскольку американская высокотехнологичная продукция и услуги во многих случаях носят уникальный характер, мировая тенденция замены насыщенных старых потребностей новыми оказывается наиболее благоприятной для США.

Для развития приоритетных отраслей — информационных технологий, материаловедения, био- и медицинских технологий — только за один прошедший год ассигнования из федерального бюджета были увеличены с 1,7 до 2,3 млрд долл.

Такие тенденции развития США, безусловно, отразились на общей структуре народного хозяйства. По основным параметрам развития это типично «постиндустриальная» экономика, где наблюдается явное доминирование сферы услуг и новейших технологий. Доля ВВП, произведенного в отраслях сферы услуг, превышает 77%, около 20% приходится на промышленность и строительство и около 3% — на продукцию сельского хозяйства.

Среди высокоразвитых стран мира Соединенные Штаты практически не имеют конкурентов своему постиндустриальному развитию. По доле сферы услуг в структуре ВВП США превосходят только Нидерланды (78%), Израиль (81%) и Гонконг (83%), что обусловлено конкурентными преимуществами специализации в системе МРТ на услугах. Однако по абсолютным показателям названные страны не могут составить конкуренцию США на мировом рынке услуг.

Современная отраслевая структура промышленности США представлена полным набором, начиная с традиционных (добывающая, металлургическая, нефтехимическая и т. д.) и завершая самыми современными (аэрокосмическая, микроэлектроника, производство новых материалов и услуг).

США обладают мощным и чрезвычайно привлекательным для производителей и инвесторов внутренним рынком. Он концентрирует примерно 90% всего объема внутреннего производства и поглощает, кроме того, значительную часть продукции других стран, в том числе и развивающихся.

Общей отличительной чертой экономики является ориентация на НТП и передовую технику, что существенно усиливает эффективность всех звеньев.

В международном масштабе прочные позиции занимают американские ТНК, заграничные филиалы которых производят товары и услуги в размере 3 трлн долл. в год (это почти 38% ВВП США).

Сфера услуг сочетает в себе как традиционные (туризм, банковское дело, торговля, медицина, образование), так и новейшие услуги (консалтинговые, маркетинговые, управленческие, информационные) и обеспечивает большинство рабочих мест в экономике, давая около 80% прироста занятости в стране.

Агропромышленный комплекс США эффективно сочетает в себе науку, сельское хозяйство, перерабатывающие отрасли промышленности и транспорт. На основе единой технологической цепочки, начинающейся в научных лабораториях от создания новых сортов растений, через процесс их производства в поле под постоянным компьютерным контролем, и заканчивающейся уборкой, транс-

портировкой, хранением, переработкой, осуществляется производство высококонкурентной готовой продукции.

Во всех параметрах развития большую роль сыграло и преодоление «холодной войны», сокращение военных расходов и использование высвободившихся денег по статье «человеческие ресурсы» — здравоохранение, наука, образование.

Из общего объема федерального бюджета 1999 г. (1073 млрд долл.) на развитие людских ресурсов (образование, здравоохранение, социальное обеспечение, гарантирование сбережений и т. д.) было затрачено 1058 млрд долл., или 11,6% ВВП. В 2000 г. впервые в число государственных социальных приоритетов официально включены внутренние проблемы семьи. В проекте федерального бюджета на 2000 и 2001 финансовые годы включены ассигнования на различные льготы семьям с недостаточными трудовыми доходами, а также на стимулирование перехода на гибкий трудовой график.

Расходы на поддержание здоровья одного американца вдвое выше аналогичных расходов в Японии и Германии (хотя граждане США преимущественно сами покрывают расходы на медицину и образование).

При этом существует некий контраст в сфере образования. Среднее образование, по мнению специалистов, уступает странам Запада. Большинству детей из нижнего класса не удастся окончить среднюю школу. А дети из среднего и высшего слоев оканчивают среднюю школу и продолжают образование в вузах. Сегодня люди с университетским образованием составляют в США 24% трудоспособного населения, что в 2—2,5 раза превышает аналогичные показатели в Германии, Франции и Великобритании. *Высшее образование сегодня — это товар со всеми требованиями рынка; чем престижнее университет, тем выше плата за обучение.* Хорошие университеты, получающие в качестве платы с каждого студента по 30 тыс. долл. в год, имеют возможность нанимать самых блестящих профессоров.

Контраст в положении среднего и высшего образования в США также является результатом рыночных отношений, т. е. средние школы, обеспечивающие общую грамотность, ущемлены в достаточном внимании общества, а университеты, поставляющие классных специалистов для конкурентных сфер, — процветают. Именно выпускники университетов являются главной созидательной силой постиндустриального общества.

Правительство Клинтона предусмотрело помощь среднему образованию; в частности, в программе отражена необходимость под-

ключения всех школ к Интернету, что потребует от правительства ежегодных ассигнований в 2 млрд долл.

Интересно знать, что американские социальные классы очень ощутимо различаются, и начинается это с разницы в доходах: к верхнему классу относятся семьи, чей годовой доход превышает 100 тыс. долл., к среднему — от 25 до 100 тыс. долл., к нижнему — те, чьи доходы ниже 25 тыс. долл.

Верхний класс — около 10% американцев — это бизнесмены, банкиры, высокооплачиваемые менеджеры, верхний слой политиков, преуспевающие юристы, врачи, ученые, артисты.

Средний класс — до 60% американцев — средние и нижние слои госбюрократии, менеджеров, высококвалифицированные рабочие, инженеры и т. д.

Нижний класс — это около 30% населения современной Америки — чернокожие американцы, выходцы из Латинской Америки, азиатских стран. Все три класса имеют свою среду обитания, чего не встретишь ни в одной западной стране. В среднесрочной перспективе развития США на одном из первых мест стоит решение проблемы экономического и социально-культурного неравенства. При этом государственные меры направлены на ликвидацию долговременных причин — чрезмерных разрывов в образовательном, культурном и гражданском потенциале различных слоев населения.

В области экономики будут предприняты усилия по закреплению достигнутого в 90-е гг. нового характера циклического подъема, сочетающего высокие темпы развития экономики и рекордно низкий уровень безработицы с практическим отсутствием инфляции. Возможно закрепление достигнутого в 90-е гг. бюджетного профицита одновременно с сокращением налогов с населения и значительным увеличением государственных затрат в социальной сфере.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные параметры, характеризующие уровень социально-экономического развития ведущих держав мира.
2. Какие наиболее выраженные преимущества определяют место США в мировой экономике?
3. В чем суть и отличие экономической программы Б. Клинтона?
4. Охарактеризуйте основные приоритеты социально-экономического развития США на пороге XXI в.

Термины и понятия

Диспропорции.

Хозяйственный потенциал.

Рестриктивная бюджетная политика.

Воспроизводственный прогресс.

Профицит федерального бюджета.

Положительное сальдо.

Приоритеты.

IV.1.2. Западная Европа — один из трех «центров силы»

Место Западной Европы в мировой экономике

В системе мировой экономики Западная Европа — один из трех «центров силы», который объединяет около двух десятков государств с развитой рыночной экономикой. На долю стран Западной Европы приходится сейчас почти треть мирового промышленного производства и научно-технического потенциала, более четверти совокупного мирового национального дохода и одна пятая часть патентного фонда.

Среди ведущих держав мира Западная Европа устойчиво занимает второе место по совокупным объемам ВВП и третье — по размерам на душу населения (табл. 18).

Таблица 18

Соотношение населения и ВВП в ведущих центрах

Страна, регион	Население, млн чел.	Доля в мировом ВВП в 2000 г., %	В среднем на душу населения, долл.
США	271	21,9	29250
Западная Европа	387	20,3	21350
Япония	127	7,6	24075

Примечание. Составлена по данным статистического приложения к МЭ и МО. — 2000. — № 8.

Достаточно весомые позиции занимает Западная Европа в системе международного разделения труда, в рамках мирохозяйственных связей. Так, по суммарному объему мирового экспорта

европейские страны превосходят США и примерно соответствуют их позициям в мировом импорте.

В настоящее время доля Еврозоны в общем объеме мирового экспорта достигла 19,5%, превысив аналогичные показатели США (15%) и Японии (8,5%). Крупнейшими торговыми партнерами являются США и Япония.

Страны Западной Европы отличаются значительным научно-техническим потенциалом. Ведущие страны расходуют на эти цели от 2 до 2,7% ВВП. Если в 1970 г. расходы на НИОКР составили 37,1% уровня США, то в 2000 г. они поднялись до 73%.

Можно сказать, что Западная Европа почти не уступает ведущим державам по технико-экономическому уровню развития традиционных базовых отраслей (машиностроение и металлообработка, химическая промышленность), однако пока еще отстает в новейших направлениях НИОКР — микроэлектронике, робототехнике, биотехнологии, производстве новых материалов и др. Все это сказывается на относительно низком уровне производительности труда и эффективности производства, хотя эти показатели отдельно по таким ведущим странам, как Германия, Великобритания, Франция, достаточно высоки: 2,3, 2,4 и 3,7%.

Отраслями европейской экономики, обеспечивающими ее глобальную конкурентоспособность, являются:

- *традиционные:*
 - автомобилестроение — Германия, Франция;
 - авиационная промышленность — Великобритания, Германия, Франция;
 - текстильная промышленность — Италия, Франция;
- *новые:*
 - программное обеспечение — Германия, Бельгия, Нидерланды;
 - цифровое телевидение — Франция, Германия;
 - мобильная связь — Швеция, Финляндия, Великобритания.

Достаточно прочные позиции за последнее десятилетие стала занимать Западная Европа в производстве офисной оргтехники, точной механики и оптики, телекоммуникаций и средств связи и т. д.

При проведении сравнительного макроэкономического анализа западно-европейского региона как одного из мировых экономических центров нельзя забывать и о том, что по уровню экономического развития, характеру структуры экономики, масштабам экономической деятельности и вовлеченности в мирохозяйственные связи страны Западной Европы существенно отличаются друг от друга. При этом основная экономическая мощь всего региона приходится на четыре крупных высокоразвитых государства — Гер-

манию, Францию, Великобританию, Италию, где сосредоточено более 50% населения и около 70% совокупного ВВП региона. Во многом они определяют место региона в современном мировом разделении труда, общие тенденции социально-экономического развития и роста.

Особое место занимают малые страны Западной Европы по объемам ВВП, характеру специализации и другим параметрам. *Наиболее развитые* — это Бельгия, Нидерланды, Швеция, Испания. На их долю приходится более 20% ВВП региона. *Значительно уступают по темпам* (в 4–5 раз) *высокоразвитым странам* Австрия, Дания, Греция и Финляндия, на долю которых приходится более 8% ВВП. *Третья группа* — Португалия, Ирландия, Люксембург — имеет узкоспециализированную структуру хозяйства и занимает достаточно скромное место в регионе — 2% ВВП.

Западная Европа: особенности экономической политики (90-е гг.)

После устойчивого экономического развития в течение ряда десятилетий примерно с конца 1991 г. континентальная Западная Европа вступила в фазу экономического кризиса. Особенности его циклического характера проявились в уменьшении нормы накопления в ВВП, а жесткая монетарная политика с 1992 г. привела к сокращению инвестиций. В целом в странах Западной Европы сокращение капиталовложений в период кризиса составило 6%, однако по отдельным странам оно достигло значительных размеров: в Финляндии — 45%, в Швеции — 30%. С конца 1991 г. в ряде стран Западной Европы начало сокращаться промышленное производство, и к 1993 г. в целом оно снизилось на 2,5%, особенно в западной части Германии — на 7,5%.

По данным ОЭСР в 1991–1992 гг. прирост ВВП Европы составил 1%, а в 1992–1993 гг. — 1,2%. Развитие ряда стран характеризуется значительной неоднородностью экономических показателей. Так, в Великобритании объем ВВП в 1990–1991 гг. снизился на 2,2%, в 1991–1992 гг. — на 1%, а в 1992–1993 гг. возрос на 1,3%. Однако даже общий прирост ВВП на 2% в 1993–1994 гг. позволил подняться объемам ВВП отдельных стран до уровня 1990 г. Абсолютное уменьшение ВВП Финляндии и Швеции в 1993 г. составило 2%, а по сравнению с 1990 г. ВВП этих стран сократился соответственно на 13 и 5%.

Малые темпы экономического роста стабильно сохраняются в Италии. В 1990–1991 гг. прирост ВВП составил 1,4%, 1991–1992 гг. — 1,2% и в 1992–1993 гг. — 8%. Динамично развивается Франция.

По сравнению с другими странами ЕС Франция в 90-е гг. свойственна политика жесткой экономии при поддержке высокотехнологичных отраслей промышленности, сельского хозяйства, социальной сферы. Среди стран ЕС Франция занимает передовые позиции по показателям устойчивого роста ВВП. В 1990–1995 гг. прирост ВВП в целом составил 1,8%.

Приведенные диспропорции экономического развития Европы, с одной стороны, связаны с противоречиями в целом в мировой экономике и циклическим развитием отдельных стран. Основным звеном стагнации эксперты считают Германию как наиболее мощную и влиятельную силу в Европе. Надо сказать, что к концу 80-х гг. Германия отличалась высоким уровнем экономического развития среди государств ЕС. В 1990–1991 гг. началось объединение Германии, и уже со второй половины 1991 г. обозначился глубокий экономический кризис, который продолжился до конца 1992 г. В результате общий рост ВВП в 1992 г. составил всего около 1%, а, по данным ОЭСР, в 1992–1993 гг. — 1,2%. Следующий, 1993 г. являлся переломным для Германии, наметился медленный рост основных показателей, хотя трансформация восточных земель еще далеко не закончена. Вопрос о том, сумеет ли Германия добиться интеграции экономики восточных земель в ближайшие годы или же ей предстоит постоянная борьба с высокой безработицей и дефицитом в государственном секторе, является причиной беспокойства всех европейцев. Трансформация земель бывшей ГДР оборачивается колоссальными государственными расходами (только в 1992 г. вложения в эти земли составили около 150 млрд марок).

Экономический кризис затронул не только производство, но и занятость. Если до 1991 г. численность рабочих мест в Западной Европе неуклонно росла примерно на 1% за последние три года, то в 1992 и 1993 гг. сокращение занятости стало повсеместным, и к концу 1993 г. в Западной Европе насчитывалось около 20 млн безработных (только в 1993 г. их число увеличилось на 2 млн чел.). Квота безработных в трудоспособном возрасте населения увеличилась в 1992 г. до 8,9%, а в 1993 г. — до 10,3%, в то время как за 1990–1995 гг. уровень безработицы (в процентах от численности самодеятельного населения) составил в США 5,9%, а в Японии — 2,4%. Таким образом, норма безработицы в западно-европейских странах почти в 2 раза превышает американский уровень и в 4 раза — японский. В области финансов и капитала появились также типичные черты циклического кризиса.

В фазу подъема экономика стран Западной Европы вступила в 1995 г., этот процесс продолжается и сейчас. В этой же фазе

находились США, страны развивающегося мира и прежде всего новые индустриальные страны Азии, далее к этому процессу подключились страны Центральной и Восточной Европы, а также Япония. Внутренний валовой продукт Западной Европы увеличился в 1995 г. на 3,2%, в США — на 3%, а в Японии — на 1,7%. Главным стимулом экономического роста на сей раз выступает рост прибыли предприятий за счет модернизации производства и улучшения инвестиционного процесса.

Финансовая политика в фазе подъема нацелена на сокращение дефицита государственного бюджета за счет стимулирования приватизации и увеличения поступления налогов. Предполагалось, что к 2000 г. поступления в бюджет стран Западной Европы достигнут 200 млрд долл. за счет приватизации.

Кроме того, для нынешнего экономического цикла характерно усиление роли государства как во внутренней экономической политике, так и на международной арене в рамках преодоления сложностей экономического развития. В новых условиях НТП становится важнейшим фактором, включающим инвестиции в человеческие ресурсы, образование и науку. И как показывает практика, рынок не может сам по себе обеспечить оптимальное сочетание и отдачу таких факторов, как капитал и труд. *Именно поэтому необходимо усиление роли государства в поощрении накопления капитала, развития инфраструктуры, расходов на НИОКР.* Общественная отдача на инвестиции с участием государства намного выше, чем от частных капиталовложений. Известно, что страны с квалифицированной рабочей силой осваивают технику намного лучше, и наоборот, там где заметна нехватка инвестиций в человека и где преобладает физическая рабочая сила, реальная отдача и производительность труда намного ниже.

Нужно сказать, что социальное рыночное хозяйство — это по своей сути европейский вариант смешанной экономики, где доля госсектора и государственного регулирования традиционно выше, чем в США. Социальное рыночное хозяйство делает гражданское общество Европы более консолидированным и менее дифференцированным по уровню доходов, практически способствует достижению социального равенства. Такие тенденции оправдываются в процессе экономической интеграции, где все 15 европейских стран намерены соблюдать маастрихтские соглашения. На этом фоне приоритетом для государственного финансирования в странах Европы является не сфера НИОКР, как в США, а социальные программы. Поэтому в большинстве европейских стран (за исключением Германии) уровень расходов на НИОКР ниже 3% ВВП.

В целом расходы на НИОКР в странах Западной Европы растут даже в условиях кризиса. Так, расходы немецких фирм на НИОКР увеличились с 3,8% в 1991 г. до 4,2% в кризисном 1993 г. В ведущих отраслях этот процент еще выше. Например, в электротехнике он составляет 7,4%, в химической промышленности — 7% и т. д. Пример Германии характерен для всех стран ЕС. На ее долю сейчас приходится 35% всех расходов на НИОКР членов ЕС. В настоящее время ряд западно-европейских стран имеет хорошо развитую научно-техническую базу в разных направлениях. Для преодоления технологического отставания в Западной Европе действуют совместные программы сотрудничества: «ЭСПРИТ» (в области электроники), «РАСЕ» (в сфере телекоммуникаций), «КУБЕ» (в биотехнологиях), «ЭВРИКА» (в научно-технических связях) и т. д.

Западная Европа на рубеже веков

Серьезное влияние на ход экономического развития западно-европейских стран оказывают крупномасштабные интеграционные процессы, происходящие на межгосударственном уровне.

Принятые в Маастрихте решения об унификации денежно-кредитной, финансовой и валютной политики начали воплощаться в жизнь с 1994 г., когда проявилось сближение в темпах инфляции, сокращении дефицита государственного бюджета и стабилизации валютных ресурсов в рамках ЕС.

Государственные финансы большинства стран ЕС начали движение к пропускным критериям валютного союза. Происходит и определенное сближение основных национальных финансовых показателей. По подсчетам экспертов бельгийского «Женераль банк», разрыв в национальных уровнях инфляции снизился в ЕС с 25 процентных пунктов в 80-х гг. до 3 — в 1999 г. В 1992–1999 гг. различия темпов роста ВВП в странах ЕС укладывались в основном в пределах 1–2,5%.

В позиции не присоединяющихся к евро стран имеются свои нюансы. В принципе ни одна из этих стран не выступает против валютного союза как такового. (Более подробно эта проблема рассмотрена во втором разделе данного учебника.) Во всех параметрах развития западно-европейской интеграции особую роль сыграл реальный переход большинства стран ЕС к единой валюте евро по принятому графику за период 1999–2000 гг.

На этом фоне разгораются споры о том, будет ли евро, по крайней мере на начальном этапе, «сильной» или «гибкой» валютой, т. е. о ее разумном курсе по отношению к доллару и иене.

На вопрос: «С чем вступает Западная Европа в XXI век?» — аналитики отвечают, что экономическая политика стран ЕС будет приобретать все более согласованный планомерный характер как в сфере регулирования денежного обращения, так и производства, что позволит лучше решать проблемы занятости и социальные проблемы. Интеграционные процессы на межгосударственном уровне усиливают интернационализацию хозяйственных связей и большую взаимозависимость экономических субъектов.

Основными факторами экономического подъема в Западной Европе в 1999 и 2000 гг. стали расширение экспорта благодаря низкому курсу евро относительно американского доллара и восстановление торговых связей со странами Азии, т. е. после завершения глобального финансового кризиса подъем в экономиках новых индустриальных стран служит источником роста европейского экспорта.

Среди крупных стран Западной Европы наиболее высокими темпами развиваются экономики Германии, Франции и Великобритании. За последние 8 лет доля безработных в численности экономически активного населения в странах Еврозоны снизилась до самого низкого уровня, прежде всего благодаря росту занятости в Германии и Франции, хотя данный показатель значительно выше показателя по «Большой семерке». Такая же ситуация складывается и в области капиталовложений и снижения темпов инфляции.

Согласно данным табл. 19 в европейских странах уже наметились явные позитивные сдвиги в решении задач бюджетной консолидации, хотя уровень государственного долга пока еще выше установленных Маастрихтским договором критериев конвергенции. В целом уровень государственного долга в странах ЭВС снизился на 1,2% и составил 71,5% ВВП, а бюджетный дефицит — до 1,2% ВВП. Единственной страной, в которой дефицит бюджета превысил 2%

Таблица 19

Основные экономические показатели Еврозоны

Год	ВВП	Внутренний спрос	Инфляция, %	Безработица, % трудоспособного населения	Бюджетный дефицит, % ВВП	Государственный долг, % ВВП
1999	2,1	2,6	1,3	10,2	1,6	72,8
2000	2,8	2,6	1,5	9,6	1,2	71,5

Примечание. Таблица составлена по материалам: Economic Outlook. OECD, № 66, December, 1999; Economic Trends. European Commission. November, 1999.

ВВП, оказалась Австрия, тогда как Ирландия, Финляндия, Люксембург и Нидерланды завершили год с профицитом¹.

Перспективы развития западно-европейской экономики связаны с решением как структурных вопросов экономики, так и ряда взаимосвязанных проблем, олицетворяющих социальные достижения традиционной Европы.

Модель социально-экономического развития Западной Европы существенно отличается от подобной модели США и Японии.

В современном мире социальная ориентация экономических программ является наивысшей в Западной Европе, т. е. государство выполняет наибольшее количество социальных программ, в том числе гарантированную защиту населения, создание рабочих мест, развитие социальной инфраструктуры. С другой стороны, поддержание действующей системы социальных гарантий требует значительных государственных расходов, что, в свою очередь, удерживает налоговые ставки на высоком уровне, тормозит экономический рост и негативно сказывается на макроэкономических показателях (табл. 20).

Таблица 20

**Расходы ЕС и государств-членов на социальные цели
в текущих ценах, млрд ЭКЮ/евро с 2000 г.**

Годы	Бюджет ЕС	Социальные расходы стран ЕС
1970	5,58	185
1982	22,42	731
1990	44,35	1399,9
1997	86,41	2011,3
2000	105,23	2800

Примечание. Составлено по материалам: *Бортко Ю.* Новый этап углубления и расширения европейской интеграции: социальные аспекты // МЭ и МО. — 2000. — № 9.

Государственный сектор в европейских странах значительно отличается от американского по размерам и структуре. Так, доля государственных расходов и ВВП в Еврозоне достигает 49%, тогда как в США и Японии — 39 и 34% соответственно. Текущие государственные трансферты домохозяйкам в европейских странах существенно выше в силу различий в системах социального страхования. Основы доходной части бюджетов в Европе составляют

¹ Подколзина И. // МЭ и МО. — 2000. — № 8.

косвенные налоги, в то время как в США и Японии бюджеты формируются в основном за счет прямых налогов.

Долгосрочная политика занятости названа приоритетом номер один во всех важнейших документах ЕС, опубликованных в 1993–1997 гг.:

- *во-первых*, эффективно использовать человеческие ресурсы, чтобы полностью реализовать выгоды крупнейшего в мире единого рынка, укрепив тем самым позиции ЕС в мировой экономике;
- *во-вторых*, поднять уровень политической поддержки населением планов дальнейшего объединения Европы.

Приоритет в экономической политике стран Западной Европы все в большей мере отдается научно-техническому прогрессу, благодаря которому и будет происходить реальный прирост промышленной продукции. Научно-технический прогресс, в свою очередь, обеспечит рост эффективности капиталовложений, интенсификацию производства через снижение капиталоемкости, материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости производства.

Роль Западной Европы в мировой экономике будет возрастать. Этому содействуют успех интеграционных процессов в регионе и переход стран Восточной Европы к рыночному хозяйству, что способствует взаимодействию на общеевропейском пространстве.

По существующим прогнозам, наиболее вероятные среднегодовые темпы роста ожидаются в первом десятилетии XXI в. на уровне 3% как для промышленности, производительности труда, так и для ВВП. По этим показателям Западная Европа будет опережать США, но несколько уступать Японии.

Контрольные вопросы

1. Как можно коротко охарактеризовать Западную Европу в мировой экономике в целом и среди ведущих держав?
2. Какими крупномасштабными процессами характеризуется Западная Европа в 90-е гг.?
3. Какова сущность региональных проблем на третьем этапе западно-европейской интеграции?
4. Назовите (и охарактеризуйте) основные приоритеты экономической политики западно-европейских государств, определяющие перспективы развития.

Термины и понятия

ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития.
Стагнация.
Инфляция.
Социальная ориентация.

IV.1.3. Япония — динамика экономического роста, проблемы и перспективы

Япония в системе международного разделения труда, черты и особенности развития

Послевоенный рост экономики Японии вывел ее в число ведущих мировых держав. В современном экономическом мире роль Японии стабильно возрастает, и она стала державой, которая может выдвинуть свои условия в рамках модернизации мирового рыночного хозяйства.

По темпам роста, особенностям хозяйственной структуры, форме организации менеджмента, бизнеса, роли государства в регулировании внутренней и внешней экономической политики, качеству и конкурентоспособности товарной продукции Япония занимает ведущие места среди высокоразвитых стран мира. Валовой внутренний продукт Японии составляет более 7,8% общемирового и к 2000 г. достиг 4,6 трлн долл. (более 55% от уровня США); размер ВВП на душу населения — 24 075 долл. В настоящее время на Японию приходится более 70% совокупного объема восточно-азиатского региона.

В международном разделении труда японская экономика представляет собой супергигантскую перерабатывающую машину, в которую поступают привозимые из-за границы сырье и материалы, а на выходе получают готовую продукцию. Зависимость экономики Японии от импорта сырья заставляет японских менеджеров перестраивать структуру национального хозяйства, перемещая некоторые отрасли промышленности (с большими затратами сырья и сильно загрязняющие окружающую среду) в развивающиеся страны.

Экономическое развитие Японии в послевоенный период делится на ряд этапов.

1 этап (1945–1960 гг.). Полная реконструкция экономики, господство США в мировой экономике. Среднегодовые темпы роста японской экономики в 50-е гг. составляли 9,2%. Была характерна экстенсивная модель роста, основанная на комплексной переработке импортного сырья, далее — все стадии производства и выпуск готовой продукции для экспорта в высокоразвитые страны.

В условиях отсутствия собственной научно-технической базы Япония активно импортировала передовые технологии, далее совершенствуя и приспособляя их к своим условиям производства. Государство занимало активные позиции, т. е. основные приоритеты промышленной политики, структурную и банковскую сферы контролировало государство.

Экстенсивной модели Японии были характерны очень высокие темпы роста (к 70-м гг. они достигли 14%) — в основном за счет бурного развития базовых отраслей экономики (металлургия, машиностроение, химическая промышленность) через модернизацию производства и интенсивное развитие инвестиционного процесса. К тому времени стали говорить о «японском экономическом чуде».

II этап (70-е гг.). В экономике Японии осуществлены серьезные структурные изменения, в результате которых к концу 70-х гг. Япония превратилась по экономической мощи во вторую после США державу мира. Это прежде всего:

- интенсификация производства через снижение энергоматериалоемкости. Полная зависимость от импорта топливных ресурсов и другого сырья не давала желаемых результатов;
- совершенствование отраслевой структуры через усиление наукоемких отраслей, электроники, телекоммуникации;
- развитие собственной сферы НИОКР с полным пакетом прикладных программ;
- изменение роли государства в сторону ослабления командных и усиления косвенных методов регулирования (инфляция, обеспечение стабильности национальной валюты, создание рыночных механизмов);
- изменения в области внешнеэкономической деятельности. Япония осуществляет крупномасштабные инвестиции за рубежом, что разгружает собственное производство от ориентации на экспорт.

III этап (80-е гг.). Высокая эффективность экономики на основе интенсивной модели развития, лидерство прикладных НИОКР, налоговая реформа.

Внешнеэкономическим успехам Японии способствовали такие факторы, как:

- повышение эффективности на основе широкого использования результатов НТП;
- государственное стимулирование концентрации и централизации производства;
- более высокие по сравнению с Западной Европой и США темпы накопления капитала;
- приспособляемость японского менеджмента к условиям сильной зависимости экономики страны от внешнеэкономических связей. Одно из таких направлений — ориентация ряда производств на дешевую рабочую силу. Японские предприниматели предусматривают размещение ряда смежных производств (например, изготовление автозапчастей и т. д.), ряда сырьевых отраслей в странах тихоокеанского региона, перевод некоторых предприятий в Великобританию,

где заработная плата на 20% ниже, чем на европейском континенте;

- сравнительно низкие расходы на оборону и вооружение;
- государственная политика перераспределения национального дохода.

В результате этого за короткое время Японии удалось захватить рынки государств Юго-Восточной Азии, Новой Зеландии и Австралии.

Доля Японии в мировой торговле сильно возросла за послевоенный период: если в 1950 г. она составляла 1%, то в начале 90-х гг. Япония вышла на третье место после США и Германии, и ее доля в мировом экспорте в 1992 г. составляла 9,2% (340 млрд долл.) (США и Германии соответственно 12,1 и 447, 11,6 и 429)¹.

Одним из важнейших факторов лидерства Японии в мире является доля ВВП на душу населения. За эти же годы реальный доход на душу населения повысился с 1230 до 23 970 долл., т. е. темпы роста доходов составили 7,7% в год против 1,9%² в США.

Причины таких непревзойденных успехов Японии неоднозначны. Помимо вышеуказанных факторов группа экономистов выделяет ряд отличительных черт, создающих предпосылки для *«японского экономического чуда»*. По сравнению с другими индустриально развитыми странами Япония:

- имеет низкую инфляцию и определенный экономический цикл;
- больше сберегает и больше инвестирует;
- предпочтение отдает малым фирмам;
- имеет нехарактерные для других стран обычаи и экономические традиции, в том числе традиции сотрудничества между управляющими и рабочими, «занятость на всю жизнь», корпоративные союзы между концернами и т. д. (крупные производственно-сбытовые объединения «кейрецу»);
- работа на дому — использование неполного рабочего дня;
- искусство своевременно приобретать апробированную передовую производственную технологию из других стран и умение приспособлять ее к своей экономике;
- сетевая система организации производства.

Большое место в японской экономике занимают мелкие предприниматели. Так, в начале 80-х гг. в Японии было 9,5 млн деловых предприятий, имеющих менее 30 рабочих, из них 2,4 млн — это фермы, а 6 млн — не объединенные в корпорации деловые

¹ *Деловой мир*, 1993, 25 мая. С. 4.

² *Хасбулатов Р.И.* Указ. соч. С. 46.

предприятия, не связанные с сельским хозяйством. В целом на этих предприятиях занято более половины рабочей силы. В промышленности около 50% рабочей силы находится на предприятиях с численностью менее 50 рабочих. Такие пропорции характерны для Италии, в меньшей степени — для США и Англии. Практически такие фирмы проявили большую живучесть и мобильность в разных экономических ситуациях. Хотя ежегодно терпели банкротство от 15 до 20 тыс. фирм, на их место приходили новые — в основном малые и средние фирмы и в еще большем числе.

Чтобы понять значение малых предприятий в Японии, сравним два индустриальных гиганта — японскую «Тойоту» и американский «Дженерал моторс». В начале 90-х гг. «Тойота» выпускала 4,5 млн легковых машин в год, имея 65 тыс. рабочих, а «Дженерал моторс» — около 8 млн автомашин при 750 тыс. рабочих, т. е. в среднем соответственно 70 и 11 автомашин на одного рабочего. Здесь большой интерес представляет характер организации производства двух гигантов: «Дженерал моторс» имел полный цикл производства легковых автомобилей и грузовиков, в то время как «Тойота» является дизайнером-сборщиком. Компания «Дженерал моторс» вложила большие средства в модернизацию производства, в новые технологии и в конце 80-х гг. производила самостоятельно примерно половину стоимости автомашины, а другую половину — поставщики, в то время как «Тойота» производила лишь $\frac{1}{4}$ стоимости автомашины, а остальное — поставщики. Таким образом, «Тойота» в 2 раза больше зависит от поставщиков и субподрядчиков, чем ее соперник. В конце 80-х гг. их было 47 308, из которых 168 — субподрядчики «первого уровня», 5437 — «второго уровня» и 41 703 — «третьего уровня», т. е. поставщики от случая к случаю¹. Вся эта огромная цепь связана взаимным обменом акций и соответствующей заинтересованностью. Такого плана межфирменные связи не единичны, а традиционны для японской экономики. Такая сетевая система используется японскими компаниями, обосновавшимися за границей, — в США, Великобритании, странах Юго-Восточной Азии.

Отдельные группы экономистов большую роль отводят государству как движущей силе японской экономики. Государственное вмешательство во все времена в Японии было рациональным, а не жестко директивным. Правительственные планы никого не обязывали делать что-либо, они представляли многочисленные варианты промышленного будущего Японии, в том числе инвестиции

¹ Хасбулатов Р.И. Указ. соч. С. 50.

в научные исследования, государственную поддержку перспективных технологий, помощь в обучении и территориальном перераспределении работников, т. е. политика правительства направлена в сторону поддержки известной триады: финансы — наука — технология. В 90-е гг. японские фирмы и банки переориентировали свою инвестиционную деятельность на страны азиатского региона, особенно на Китай. По данным экспортно-импортного банка Японии, из 338 японских компаний, владеющих за рубежом 5428 дочерними компаниями, только 65 концентрируют свою инвестиционную деятельность исключительно на США, остальные предпочитают вкладывать капитал в страны Азии. Особо привлекает японские фирмы своим географическим положением Китай. Вслед за ним стоят Индонезия, Вьетнам, Таиланд, Малайзия, Сингапур. Японские фирмы стремятся перевести часть производства в эти страны с целью снижения себестоимости и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В 1992 г. японские фирмы, имеющие зарубежные филиалы, выпускали 15% промышленной продукции, а в 1996 г. — 20%. Рост инвестиций в зарубежные предприятия начался в 1995 г. Рассматриваются 150 инвестиционных проектов в Китае, 65 — в США, 18 — в Германии¹.

Современная Япония, причины кризиса экономической модели. Проблемы и перспективы развития

Мировой циклический кризис сильно задел Японию в начале и середине 90-х гг. В конце 90-х гг. Япония находилась в режиме сильнейшего спада, т. е. в отличие от США в Японии обозначилась неблагоприятная экономическая ситуация со всеми признаками затяжной рецессии. За 1998—1999 гг. ВВП снизился на 2,8%, и это оказалось наибольшим падением за весь послевоенный период. В то же время на 11,7% сократились частные производственные капиталовложения.

Основные параметры макроэкономического развития Японии на фоне других экономических держав и крупных регионов можно проследить по табл. 21.

По мнению западных экономистов-экспертов, после ряда десятилетий интенсивного развития Японии ее экономическая модель сильно пошатнулась еще в 1992—1993 гг. За один только 1992 г. промышленное производство сократилось более чем на 8%. Более

¹ Тарушкин А.Б. Интеграция России в мировую экономическую систему. — СПб. 1995. С. 102.

Темпы роста мировой экономики

Регион, страна	Доля в мировом ВВП, %, 1999 г.	Темпы прироста ВВП в постоянных ценах, % к предыдущему году					
		В среднем за 1982–1999 гг.	1997	1998	1999	2000	2001
Мир в целом	100	3,3	4,1	2,5	3,3	4,2	3,9
Развитые страны	53,9	2,9	3,3	2,4	3,1	3,6	3,0
В том числе							
США	21,9	3,2	4,2	4,3	4,2	4,4	3,0
Евросоюз	20,3	2,3	2,6	2,7	2,3	3,2	3,0
Япония	7,6	2,7	1,6	–2,17	0,3	0,9	1,8
НИС Азии	3,3	6,6	5,8	–2,3	7,7	6,6	6,1
Развивающиеся страны	36,8	4,9	5,8	3,2	3,8	5,4	5,3
Страны с переходной экономикой	5,8	–0,9	1,7	–0,7	2,4	2,6	3,0

Источник: International Monetary Fund. World Economic Outlook, May, 2000. P. 99, 113–114.

сильный спад был лишь в середине 70-х гг., что было связано с резким повышением мировых цен на нефть. А Япония больше, чем любая промышленная страна, зависит от импортной нефти и энергопродуктов. Правительство Японии было вынуждено в конце августа 1992 г. принять самую крупную программу чрезвычайных экономических мер в истории страны. Экономический рост в 1993 г. даже с принятием программы чрезвычайных мер составил менее 2,1%. Это для Японии серьезная экономическая проблема, если иметь в виду, что за последние десятилетия показатели роста ВВП не опускались ниже 5% в год.

На фоне относительно благополучного развития других ведущих стран мира достаточно скромно выглядит Япония и в 2000 г.

Рекордно высока безработица в Японии. По официальным данным, она составляла 3,2% (1996 г.), хотя показатели безработицы по США примерно такие же, а по неофициальным данным — 8–9%. Уровень безработицы в 2000 г. достиг 4,7% — это самый высокий показатель после 1953 г. Численность полностью безработных составляет 3,2 млн чел.¹, почти половина из них — молодые люди не старше 34 лет. Реальная заработная плата снизилась на 2%,

¹ Леонтьева Е. Япония: Трудный год // МЭ и МО. — 1999. — № 8. — С. 96.

соответственно на 2,2% уменьшился объем потребительского спроса (особенно на товары длительного потребления: жилье, автомобили и т. д.).

Падение промышленного производства на 6,9% было наибольшим после нефтяного кризиса 1974 г. На 8,2% снизилась загрузка производственных мощностей, что ведет к снижению инвестиционного спроса, сокращению объемов кредитования и ухудшению финансового состояния предприятий.

По данным Банка Японии, крупные корпорации планируют дальнейшее сокращение капиталовложений (на 9,4%), а в обрабатывающей промышленности еще больше — на 12,1%¹. Инвестиции растут только в информационные системы — примерно 15–20% всех капиталовложений.

Причина нынешних трудностей, по мнению экономистов, во многом определяется перенакоплением (особенно в форме производственных мощностей) капитала еще в конце 80-х гг.

Депрессивное состояние экономики Японии не оказывает существенного воздействия на мировую конъюнктуру, поскольку страна остается все еще достаточно закрытой: только 10% ее внутреннего спроса покрывается импортом против 20% в США. Несмотря на депрессию, повышение курса иены (достигшее в первом квартале 1995 г. максимальных за весь послевоенный период значений — около 80 иен за 1 долл.) стимулировало значительное — на 8,3% в 1994 г. и на 10,8% в 1995 г. — увеличение реального импорта. Серьезный удар по экспорту нанесло укрепление иены по отношению к доллару в 2000 г. (102,6 иен за 1 долл. против 120,9 в 1999 г.). Из-за этого стоимость экспорта (в ценах) сократилась за год на 6,1%, в том числе в США на 10%.

Снижение экспортных параметров связано и с переносом значительных производственных мощностей японских фирм в страны сбыта товаров (европейские страны, США, государства Юго-Восточной Азии). Такие тенденции могут иметь опасные последствия для японской экономической модели, где рост объемов экспорта является одним из приоритетных направлений.

Аналитики свидетельствуют, что это выраженные признаки наиболее глубокого структурного кризиса за всю послевоенную историю Японии, и уязвляют их с такими механизмами, которые ранее позволяли Японии демонстрировать «экономическое чудо»: обозначился демонтаж устоявшихся механизмов протекционистского характера (тайные и открытые барьеры, не дающие доступа

¹ Леонтьева Е. Япония: Преодоление кризиса // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 108.

в страну зарубежных предпринимателей, всестороннее вмешательство государства в сферы хозяйственной деятельности и т. д.).

На этом фоне крупные производственные компании отказываются от так называемой системы пожизненного найма — формы негласного контракта, дающего работникам гарантию рабочих мест, оплаты по стажу и крупного выходного пособия при увольнении на пенсию. По данным Управления экономического планирования, число компаний, приверженных данной системе, снизилось с 27,1% в 1990 г. до 9,9% в 1999 г.

Если стагнация в промышленном секторе Японии не представляет собой угрозы для мировой экономики, то существующие проблемы ее банковской системы могут оказать на нее более серьезное влияние. По последнему рейтингу, 9 из 10 крупнейших по активам банков мира — японские. Размер японских финансовых институтов таков, что банкротство одного из них может дестабилизировать всю мировую финансовую систему. В течение нескольких десятилетий в Японии не было отмечено ни одного банкротства финансового института, а в 1995 г. их произошло сразу пять — жертвами банкротств стали четыре кредитных союза и один региональный банк. В конце 1995 г. Комитетом по стабилизации финансовой системы принята большая программа, где в случае крайней необходимости обещана широкая государственная поддержка при угрозе банкротства всей банковской системы.

По прогнозам аналитиков, определенную напряженность составит в перспективе демографическая ситуация в стране. Здесь самая большая продолжительность жизни — в среднем в стране от 75 лет для мужчин и до 80 лет для женщин. Это большое достижение в истории цивилизации, ведущее, однако, к огромному увеличению численности старых людей. К концу столетия доля населения старше 65 лет будет равна 16% (для сравнения: в США — 13%), к 2025 г. соответственно 24 и 20%, что может создать определенные сложности для государственной пенсионной системы, государственной системы страхования здоровья. Уже становятся заметными черты деградации традиционной системы заботы о стариках и больших семьях.

Одним из уникальных факторов динамичного развития страны является конституционное ограничение расходов на оборону. За послевоенный период оборонные расходы Японии не превышали 1% ВВП.

Новое правительство, пришедшее в июле 1998 г., резко изменило приоритеты антикризисной программы. Вместо структурной

перестройки, предложенной прежним правительством, новое предусматривает начиная с 1999 г. (январь) внести коррективы в налоговую систему, т. е. сократить налоги на общую сумму в 6 трлн иен (из них 4 трлн — на списание подоходного налога, уплачиваемого гражданами, с целью поднятия потребительского спроса). Ставку налога на корпоративные прибыли предполагается снизить с 34,5 до 30% (национальную) и с 11 до 9,6% (местную). Это значит, что национальная ставка в 30% станет самой низкой среди развитых стран. Максимальная ставка подоходного налога снизится с 50 до 37%, на жителей — с 15 до 13%.

Программа включает такие «пионерные» проекты, как превращение Японии в передовое «электронное» государство, развитие транспортных систем больших городских агломераций, перевод социальной инфраструктуры на качественно новую ступень: телекоммуникация, наука и технология, окружающая среда, социальное обеспечение, конкуренция; сельские регионы и крупные городские агломерации, формирование системы устойчивой занятости, основанной на передовых технологиях.

С целью оживления промышленности необходимо внедрение новых технологий, в том числе и информационных, а также поддержка венчурных предприятий — небольших предприятий, фирм, занимающихся прикладными научными разработками, внедрением технологических нововведений).

Надо сказать, что преимущества японских компаний проявляются и в глобальной стратегии научно-технического развития, которая сопровождает производственную и сбытовую глобализацию. Исследовательские лаборатории Японии, расположенные в странах Европы, Азии и США, решают две задачи:

- адаптация экспортной продукции к иностранным рынкам, разработка для них новых продуктов, технологическая поддержка зарубежных предприятий;
- обеспечение доступа к передовой зарубежной научно-технической информации, использование квалифицированных научно-инженерных кадров.

В ближайшей перспективе по наукоемкости экономики (доля затрат на НИОКР в ВВП), согласно прогнозам, на первое место может выйти Япония, которая уже сейчас опережает США по доле гражданских затрат на НИОКР в ВВП (2,7% против 2% в США).

Для оживления и стимулирования потребительского спроса правительство Японии использует такие нетрадиционные меры, как продажа семьям с низким уровнем доходов льготных купонов на покупку товаров в магазинах. Уже введены купоны на сумму

в 20 тыс. иен, срок действия которых составляет полгода, — на них можно купить товары со скидкой от 10 до 20%.

Программа предусматривает необходимость оживления конъюнктуры в Японии для всего мира и особенно стран Юго-Восточной Азии. В связи с валютным кризисом реализуется поддержка азиатских стран через кредитование азиатских филиалов японских компаний путем увеличения кредитов и предоставления специальных исковых займов. Новым правительством поддерживается традиционная для Японии система «административно-правовой защиты потребителя». Для этого, с одной стороны, создавалась целая система государственных учреждений, которая координировала и контролировала применение юридических норм, улаживание возникающих споров, проведение просветительской работы среди потребителей.

С другой стороны, разрабатывались многочисленные законодательные нормы в рамках закона «Об охране интересов потребителей», по которому государство должно решать конкретные задачи улучшения жизни потребителей. Этот закон включал ряд конкретных подзаконных актов в защиту интересов потребителей: *во-первых* — предотвращение физического и материального ущерба потребителей; *во-вторых* — определение принципов метрологических характеристик товаров и услуг; *в-третьих* — обеспечение соответствия потребительских товаров утвержденным в стране качественным стандартам; *в-четвертых* — препятствия ограничению конкуренции; *в-пятых* — установление условий заключения и расторжения соглашений между продавцами и покупателями; *в-шестых* — определение целей и методов повышения уровня осведомленности потребителей об их правах и обязанностях в отношениях с производителями и сбытчиками; *в-седьмых* — утверждение процедуры регулирования жалоб потребителей. Все это многократно повысило ответственность субъектов предложения товаров и услуг, заставило их сосредоточить силы и средства на поддержании качества продукции и обслуживании клиентуры. В этой связи углубились (расширились) стремления японского делового мира по изучению и применению зарубежного (особенно американского) опыта маркетинга и использования фирмами маркетинговой технологии.

Как отмечалось выше, наблюдается развал устоявшейся системы «пожизненного найма», оплаты по старшинству, дискриминация в оплате мужского и женского труда и т. д. Все это, к сожалению, имеет место и усиливает массовые увольнения с производства, задевая преимущественно интересы старшего поколения. В этой связи местные общественные организации — уполномоченные

по вопросам благосостояния (их в Японии более 200 тыс.) — предлагают родственникам семей (попавших в трудное экономическое положение) оказать посильную помощь. Например, чтобы работающие дети оказывали необходимую помощь и поддержку пожилым родителям. При отсутствии готовности к такому шагу не исключено информирование нанимателя о неблагоприятном поведении подчиненного (ситуация, конечно, неоднозначная с учетом принципа неприкосновенности частной жизни).

Реализация программы превращения Японии в «мировую державу» по набору жизненных стандартов имеет достаточно позитивные шансы. Одним из внушительных результатов послевоенного периода является удельный вес официально считающихся бедными. Если в США и странах ЕС этот показатель достигает около 15% от общей численности населения, то в Японии он колеблется около 1%-ной отметки. Число бездомных в Токио составляет 3—4 тыс. чел. против 50 тыс. в Нью-Йорке. В итоге все это способствовало значительному укреплению социально-политической стабильности страны.

Большие усилия прилагает Япония для поддержки жертв нищеты за рубежами страны. Это осуществляется в рамках *программы «Официальной помощи развитию» (ОПР)*. Здесь имеется в виду помощь официальным учреждениям со стороны страны-фонда (Япония); основная цель — обеспечение экономического прогресса и рост благосостояния населения (стран-реципиентов); условия предоставления помощи самые мягкие. Помощь осуществляется в форме поставок товаров, преимущественная ориентация — страны АТР — чисто геополитическая, где достаточно много стран, страдающих от нищеты; сфера ориентации — экономическая инфраструктура (транспорт, связь, энергетика и т. д.), которая в отсталых странах находится в катастрофическом состоянии.

Однако есть реальные опасения, что правители многих стран по-другому распоряжались и продолжают распоряжаться средствами, поступающими извне и предназначенными для облегчения условий существования своих граждан через создание рабочих мест, формирование основ социальной инфраструктуры, прямые субсидии нуждающимся семьям и т. д. Свидетельством тому явились недавние события в Южной Азии — ядерные испытания Индии и Пакистана, где достаточно высока доля ужасающей нищеты населения.

Перспективы развития Японии достаточно оптимистические, если еще иметь в виду стремление японцев усилить свои экономические и политические позиции в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

По прогнозам аналитиков, перспективы экономического развития трех великих держав (регионов) мира: США, Западной Европы, Японии — носят оптимистический характер. Важнейшие макроэкономические параметры трех «центров Земли» можно проследить по данным табл. 22 и 23, где приведены реальные объемы ВВП, удельный вес стран и регионов и реальный ВВП на душу населения до 2000 г.¹

Контрольные вопросы

1. Что такое Япония в современном мировом разделении труда?
2. Охарактеризуйте основные параметры экстенсивного развития Японии, укажите временной период этих процессов.
3. Каковы основные направления структурных изменений экономики Японии?
4. Перечислите причины японского «экономического чуда».
5. Охарактеризуйте причины кризиса экономической модели: внутренние, внешние.
6. С чем связаны современные экономические трудности Японии?
7. Назовите основные приоритеты новой экономической программы Японии.

Термины и понятия

Экстенсивная модель.

Интенсивная модель.

«Пожизненный найм».

Венчурные предприятия.

ОПР — программа «Официальная помощь развитию».

¹ *Малышев В., Ларин А.* Россия и мир: тренды экономического роста // Вопросы экономики. — 1997. — № 4. — С. 84–98.

Удельный вес отдельных регионов и стран в мировом реальном ВВП за период 1990–2000 гг.

Год	Страны ОЭСР	В том числе			Страны ЕС	В том числе				Мир в целом
		США	Япония	Канада		Германия	Франция	Велико- британия	Италия	
1990	54,80	20,20	8,13	1,87	21,02	4,96	3,68	3,35	3,40	100,0
1991	54,00	19,82	8,37	1,81	21,06	4,97	3,66	3,24	3,50	100,0
1992	52,10	19,25	8,04	1,73	20,20	4,82	3,48	3,06	3,25	100,0
1993	53,08	20,00	8,08	1,78	20,25	4,80	3,45	3,15	3,25	100,0
1994	52,31	20,08	7,84	1,80	20,05	4,76	3,41	3,15	3,21	100,0
1995	52,31	19,96	8,14	1,81	19,92	4,74	3,39	3,13	3,19	100,0
1996	51,44	19,48	8,06	1,77	19,62	4,69	3,34	3,12	3,14	100,0
1997	50,50	19,20	8,01	1,75	19,29	4,62	3,30	3,08	3,09	100,0
1998	49,40	18,25	7,94	1,72	18,92	4,54	3,25	3,03	3,04	100,0
1999	48,36	18,53	7,87	1,68	18,55	4,46	3,21	2,98	2,98	100,0
2000	47,34	18,21	7,81	1,65	18,20	4,38	3,16	2,94	2,93	100,0

Примечание. Таблица составлена по материалам: Малышев В., Ларин А. Россия и мир: тренды экономического роста // Вопросы экономики. — 1997. — № 4. — С. 89–94.

Реальный ВВП на душу населения в мире в целом, регионах и странах за 1990–2000 гг.
(долл./чел. в ППС 1993 г.)

Год	Страны ОЭСР	В том числе			Страны ЕС	В том числе				Мир в целом
		США	Япония	Канада		Германия	Франция	Велико- британия	Италия	
1990	16795	23937	19457	20933	16874	18478	19293	17058	17413	5587
1991	16846	23549	20228	19418	17182	18589	19330	16787	18149	5570
1992	16983	25007	20390	19321	17285	18867	19274	16651	17711	5598
1993	17068	24302	20289	29418	17114	18515	18822	16939	17518	5695
1994	17078	25031	20390	20039	17525	18978	19198	17532	17816	5809
1995	17883	25517	20654	20836	17987	18459	19707	18057	18359	5974
1996	18280	25760	21324	21030	18432	19941	20196	18718	18902	6162
1997	18664	26404	22006	21535	18856	20439	20761	19223	19356	6427
1998	19056	27064	22740	22052	19290	20951	21343	19742	19820	6703
1999	19456	27741	23437	22581	19733	21474	21940	20273	20296	6992
2000	19865	28434	24187	23123	20306	22011	22555	20823	20783	7292

Примечание. Таблица составлена по материалам: *Мальшев В., Ларин А.* Россия и мир: тренды экономического роста // Вопросы экономики. — 1997. — № 4. — С. 89–94.

РАЗДЕЛ V. РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

ТЕМА V.1. МЕСТО РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Одна из главных особенностей развития современного мирового хозяйства — усиление роли и значения бывших колониальных и зависимых территорий — нынешних развивающихся стран.

Группа развивающихся стран сегодня объединяет примерно 141 страну Азии, Африки, Латинской Америки и Океании, где проживает 3,2 млрд чел. Об удельном весе развивающихся стран в мирохозяйственном комплексе свидетельствуют следующие показатели: ВВП составляет около 37% мирового объема, рост ВВП, по оценкам 2000 г., составил около 5,4% по сравнению с предыдущим годом. С 1950 до 2000 г. доля этих стран в мировом производстве увеличилась почти в 17 раз. За эти же годы их совокупный ВВП вырос в 4,5 раза, а в расчете на душу населения — почти в 2,5 раза.

Общий вклад отраслей промышленности в суммарный ВВП «третьего мира» увеличился за этот период с 26 до 42%, сельского хозяйства — снизился с 38 до 18%, сферы услуг — вырос с 36 до 40%.

В целом после глобального распада исторической колониальной системы темпы экономического роста развивающихся стран заметно ускорились и впервые за длительный период их существования в рамках мирового хозяйства превысили темпы экономического роста развитых стран (табл. 24).

Данные свидетельствуют о том, что характер соотношений в системе «развитые — развивающиеся страны» постоянно меняется и, по общим показателям, скорее в пользу вторых. В последние полвека (к 2000 г.) число стран, опережающих развитые рыночные экономики по темпам прироста подушевого ВВП, в сравнении с 1951–1977 гг. увеличилось с 15 до 40. При этом в 9,5 раза (с 7,8 до 73,5%) возросла доля этих стран в общей численности населения развивающегося мира.

За период экономического развития укрепился контроль развивающихся стран над своими природными ресурсами, который в недалеком прошлом принадлежал странам Запада. Большую роль

Динамика темпов экономического роста развитых и развивающихся стран

Страны	Доля от общего объема мирового, %		Темпы прироста ВВП в постоянных ценах, % к предыдущему году								
	ВВП (в 1999 г.)	экспорта товаров и услуг	1950–1960 гг.	1960–1970 гг.	1970–1980 гг.	1980–1989 гг.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2002 г.	2005–2007 гг. (прогноз)
Развитые страны	53,9	—	4,1	5,1	3,1	2,9	2,4	3,1	3,6	3,0	3,1
Развивающиеся страны	37,0	18,0	4,7	5,7	5,7	4,9	3,2	3,8	5,4	5,5	6,0
В том числе по регионам:											
Африка	3,2	—	—	—	—	2,3	3,1	2,3	4,4	4,2	4,1
Азия	21,0	—	—	—	—	7,3	3,8	6,0	6,2	6,1	6,8
Латинская Америка	8,4	—	—	—	—	2,4	2,1	0,1	4,0	4,1	5,2

Источники: Современное положение РС в мировом хозяйстве. — БИКИ. — 1996. — № 121; МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 6.; Вопросы экономики. — 2002. — № 8; 2003. — № 3.

в этом играют свои государственные институты, финансовые и экономические структуры, которые регулируют воспроизводственный процесс. В одних странах были укреплены, в других — заново созданы такие звенья воспроизводственной структуры, как тяжелая промышленность, банковская система, производственная инфраструктура, система подготовки кадров и образования.

За последние 30 лет доля развивающихся стран в мировом ВВП возросла с 14,2 до 37,7%, а в мировом экспорте — с 24,3 до 32,7%. Во многих отношениях этот рост был обусловлен взаимодействием ряда внутренних и внешних факторов:

- автономными процессами на периферии мирового хозяйства, денатурализацией капиталистических укладов и развитием капиталистических форм хозяйства;
- становлением индустриальной системы производительных сил и начавшимся освоением элементов НТР;
- ростом и диверсификацией структуры внутреннего рынка;
- благоприятной конъюнктурой в центре мирового хозяйства — расширением спроса развитых стран на энергосырьевые ресурсы, материалоемкие и трудоемкие виды продукции обрабатывающей промышленности, а также притоком в развивающиеся страны иностранных инвестиций и займов по каналам транснациональных корпораций и транснациональных банков.

За период с 1950 по 1998 г. производство в обрабатывающей промышленности развивающихся стран возросло почти в 16 раз, в том числе в 1981–1998 гг. — в 2,7 раза, тогда как в развитых рыночных экономиках — соответственно в 5,2 и 1,5 раза. Еще в начале 50-х гг. по общему объему промышленного производства развивающиеся страны уступали развитым более чем втрое. В 1999 г. этот разрыв был ликвидирован, причем по производству минерального сырья развивающиеся страны превзошли развитые еще в 50-е гг., а по выпуску изделий легкой промышленности — в начале 90-х гг.¹

Значительно расширился ассортимент продукции в тяжелой промышленности, доля которой возросла с 40% в 50-е гг. до 59% в 1980 г. и 72% в 1998 г. Такой перевес тяжелой промышленности над легкой был достигнут только в 70-е годы, т. е. их продвижение к этому состоянию заняло более двух столетий².

В целом в развивающихся странах складывается классическая схема рыночных социально-экономических систем, хотя в каждом регионе и отдельной стране имеются свои особенности развития.

¹ Эльянов А. Развивающиеся страны накануне третьего тысячелетия: тенденции и проблемы // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 9.

² Там же.

V.1.1. Важнейшие черты и особенности экономики развивающихся стран. Классификация стран

Характеризуя особенности экономики РС, необходимо отметить, что для послевоенной индустриализации были характерны следующие ориентации, помимо добычи и обработки сырья на месте, а затем его экспорта в развитые и новые индустриальные страны:

- импортозамещение, предполагавшее производство товаров (первоначально — простых товаров потребительского спроса, а позже и более сложных), аналогичных импортным;
- создание экспортно-ориентированных отраслей национальной промышленности.

Такие направления послевоенного развития РС дали мощный толчок к возникновению и дальнейшему развитию собственной промышленности.

Такие государства, как Индия, Египет, Бразилия, Мексика и Южная Корея, уже сегодня в определенной степени работают на экспорт, вывозя продукцию машиностроения, электроники, других отраслей обрабатывающей промышленности; по целым группам товаров они составляют конкуренцию таким странам, как Япония, США, европейские страны.

Для всего многообразия развивающихся стран можно выделить ряд характерных особенностей и черт, которые объединяют их в большую социально-экономическую структуру в системе мирового хозяйства:

- многоукладный характер экономики РС с различными формами собственности, в том числе архаичными (племенно-общинными), патриархальными и частнокапиталистическими элементами;
- зависимое положение в системе мирового хозяйства, в том числе от притока иностранного капитала;
- переходный характер внутренних социально-экономических структур, хотя десятилетиями они ориентированы на формирование развитых рыночных отношений;
- все еще низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности, сельского хозяйства, производственной и социальной инфраструктуры (за исключением отдельных стран);
- финансовая зависимость РС от промышленно развитых стран вследствие долгового кризиса;
- выраженное научно-техническое отставание от развитых стран, низкий уровень расходов на НИОКР, ставящий их в технологическую зависимость от ведущих государств мира;
- аграрная ориентация ряда РС и сохранение доминирующей роли добывающих отраслей, что при устойчивом падении цен на

сырье и сельскохозяйственную продукцию остается неблагоприятным фактором экономического роста;

- укрепление социально-экономических и политических позиций и усиление многообразия связей одних стран с другими классификационными группами стран.

Усиливающаяся социально-экономическая связь РС с индустриально развитыми странами обуславливает разносторонне противоречивое участие их в структуре мировой экономики. Развивающиеся страны постоянно испытывают на себе последствия циклических кризисов, валютных инфляций, экспансий транснациональных корпораций и т. д. В результате этих процессов кризисные явления в экономике освободившихся государств оказались настолько масштабны и глубоки, что в условиях современного взаимозависимого мира их преодоление рассматривается мировым сообществом как одна из глобальных проблем.

Характерной чертой и особенностью всех развивающихся стран также является устойчивая тенденция естественного прироста населения. Во всех РС преобладает второй — расширенный тип воспроизводства населения. Средние показатели естественного прироста населения соответствуют уровню 1,9% в год, а в наименее развитых странах — до 2,9% против 0,7% в развитых странах. Это создает свои демографические проблемы, влияющие на специфику экономического развития этих стран, т. е. оказывает свое влияние на производство, занятость, структуру рынка:

- рост населения, соответственно, повышает уровень потребительского спроса, создавая напряжение во всех звеньях массового потребления;

- такая демографическая ситуация, создавая резерв рабочей силы, усложняет инвестиционные процессы, т. е. государство вынуждено создавать новые рабочие места для обеспечения полной занятости, а также решать комплекс социальных проблем.

В целом по развивающемуся миру полностью или частично безработными являются примерно 45% трудоспособного населения, в то время как население, находящееся за чертой бедности, хотя и относительно уменьшается, но абсолютно продолжает расти. В частности, с 1975 по 1998 г. его доля понизилась с 56 до 38%, но его численность возросла с 1,1 до 1,2 млрд чел.

В этих условиях те из РС, в которых проблемы занятости и продовольственного обеспечения достигли особой остроты, вынуждены внести значительные коррективы в стратегию структурного развития, сместив акцент в сторону развития сельского хозяйства и укрепления его производственных связей с крупной промышленностью.

В большинстве РС крайне низка производительность труда, что связано с отсутствием достаточных средств для развития трудового потенциала, в частности — крайне низкий уровень грамотности, отсутствие квалифицированной медицинской помощи, слабая материально-техническая база образования, отсутствие энергичного слоя предпринимателей, способных идти на риск, и т. д.

По развивающимся странам в целом преобладающая доля прироста ВВП по-прежнему обеспечивается экстенсивным путем.

В целом в начале 90-х гг. «третий мир» развивался крайне неравномерно, в результате чего динамично углублялся процесс дифференциации, т. е. среди развивающихся стран мира четко обозначились две крайние группы государств — наиболее и наименее развитые, между которыми иерархически располагается основная масса стран «третьего мира».

В соответствии с мировыми классификациями, бедным называется тот, кто получает меньше 275 долл. в год. В начале 90-х гг. насчитывалось 20 стран с меньшим уровнем дохода. За последнее десятилетие в 71 из 140 стран наблюдался спад уровня доходов населения. В наиболее сложном положении находятся 42 наименее развитые страны, в которых средний объем ВВП на душу населения, по подсчетам ЮНКТАД, снизился до 230 долл. По производству ВВП на душу населения разрыв этой группы стран от средних показателей возрос до 4 раз (в 1970 г. — 3,3 раза). По расчетам ЮНКТАД, к 2000 г. это отставание достигло 4,5 раза.

В региональном плане наименее развиты 42 государства (8 в Азии, 29 в Африке, остальные — в Латинской Америке и Океании) с населением примерно 407 млн чел. Наиболее развитые страны «третьего мира» выделились на основе «нефтяного бума» — ряд государств Персидского залива, «новые индустриальные страны» Юго-Восточной Азии и Латинской Америки образуют один полюс в системе РС. На другом полюсе обосновались беднейшие государства, находящиеся в положении фактического застоя. Среди них ряд стран Африки, в том числе Мозамбик (ВНП — 80 долл. в год на человека), Эфиопия (100 долл.), Танзания (100 долл.), Сьерра-Леоне (140 долл.), Бурунди (180 долл.), Уганда (190 долл.), Чад и Руанда (200 долл.). Кроме названных стран в эту группу входят отдельные страны Азии: Непал (160 долл.), Бутан и Вьетнам (70 долл.), Мьянма и др. (по данным Всемирного банка).

В категорию развивающихся государств входят также две крупнейшие страны мира: Китай (с населением примерно 1,2 млрд чел.) и Индия (около 1 млрд чел.). Несмотря на относительно низкий

уровень ВВП на душу населения (примерно 300 долл.), благодаря крупному потенциалу природных и людских ресурсов и целенаправленной стратегии социально-экономического развития этих стран в них уже сформирован крупный производственный потенциал, решается (в результате проведенных реформ) продовольственная проблема, а сами эти государства рассматриваются как реальные претенденты на статус великих держав.

Для конкретного анализа развивающиеся страны подразделяются на следующие группы.

- *Страны с активным платежным балансом* (они же экспортеры энергоресурсов): Бруней-Даруссалам, Ирак, Иран, Катар, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия.

- *Страны с пассивным платежным балансом* подразделяются на следующие две группы:

- экспортеры энергоресурсов*: Алжир, Ангола, Бахрейн, Боливия, Венесуэла, Габон, Египет, Индонезия, Камерун, Конго, Малайзия, Мексика, Нигерия, Оман, Перу, Сирийская Арабская Республика, Тринидад и Тобаго, Тунис, Эквадор;

- чистые импортеры энергоресурсов*: все остальные развивающиеся страны.

- *Страны с недавно сформировавшимся активным платежным балансом*: Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань.

Далее рассматриваются страны, сгруппированные по разным признакам.

Пятнадцать стран — крупных должников: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Кот-д'Ивуар, Марокко, Мексика, Нигерия, Перу, Уругвай, Филиппины, Чили, Эквадор, бывшая Югославия.

Наименее развитые страны (НРС) (47 стран): Афганистан, Бангладеш, Бенин, Ботсвана, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Гаити, Гвинея, Гвинея-Биссау, Гамбия, Джибути, Заир, Замбия, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Карибати, Коморские острова, Лаосская Народно-демократическая республика, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мальдивские острова, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Объединенная республика Танзания, Руанда, Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Соломоновы острова, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда, Центральноафриканская республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эфиопия.

Страны Африки к югу от Сахары: страны африканского континента и близлежащие островные государства, за исключением

Нигерии, стран Южной и Северной Африки (Алжира, Египта, Ливии, Марокко, Туниса).

Страны Южной и Восточной Азии: страны Южной Азии, Юго-Восточной Азии, Восточной Азии, за исключением Китая, если не указано иначе.

Страны Средиземноморья: Кипр, Мальта, Турция, бывшая Югославия.

Страны Западной Азии: Бахрейн, Израиль, Иордания, Ирак, Иран, Йемен, Катар, Кувейт, Ливан, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Саудовская Аравия, Сирийская Арабская Республика.

Отставание развивающихся стран от развитых является существенной проблемой не только для самих этих стран, но и для всего мирового хозяйства. Сильно выраженные диспропорции на разных «полюсах» оказывают свое влияние на структуру и уровень развития мирохозяйственных связей. Те развивающиеся страны, где сырье — основа экспорта, остро нуждаются в поиске дополнительных экспортных ресурсов, способных поддержать их позиции на мировом рынке. Несмотря на ряд проблем в области расширения экспорта традиционных товаров, доля развивающихся стран в общем мировом экспорте повышается (табл. 25).

Таблица 25

Среднегодовые изменения стоимости экспорта товаров в РС, %

Год	Мир в целом	Развивающиеся страны	Африка	Азия	Ближний Восток
1981–1990	6,1	3,2	–2,5	11,2	–6,4
1991–1995	8,1	11,0	5,8	15,0	1,8
1996	4,8	12,4	11,6	10,4	17,8
1997	3,6	8,2	1,8	11,9	1,9
1998	–2,2	–7,5	–13,5	–2,0	–20,3
1999	3,1	8,4	6,2	8,0	14,7
2000	8,2	14,4	21,4	10,3	20,5
2001	8,5	5,7	–0,1	9,7	–4,6

Примечание. Таблица составлена по данным: Загашвили В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 17.

В 2000 г. темпы роста международной торговли по РС значительно выше, чем в целом по общемировым показателям: 14,4 против 8,2% по миру в целом. В 1,5–2 раза выше темпы роста по другим регионам РС — Африке и Азии.

Среди главных факторов развития мировой торговли, с одной стороны, сравнительно высокие темпы роста экономик, а с другой — достаточно высокие цены на нефть и сырьевые материалы, что очень важно для РС.

Место и роль развивающихся, как и любых других стран в международном разделении труда определяется всей совокупностью их реальных импортных потребностей и экспортных возможностей. 90-е гг. свидетельствуют о постоянстве тенденции увеличения доли развивающихся стран в мировых экспортно-импортных процессах. Объем экспорта в 1995 г. повышается до 24,7% против 22,5 в 1990 г. и 10,7% в 1970 г. В 1996 г. физический объем их экспорта возрос еще на 10%.

Растет доля РС в мировом промышленном экспорте. В 1990 г. она достигла 20,92% по сравнению с 1980 г. — 11 и 1970 г. — 7,6%. В середине 90-х гг. их доля превысила 25% с ростом объема экспорта промышленных изделий. Особенностью всех этих процессов является то, что происходит реструктуризация совокупного экспорта развивающихся государств (табл. 26).

Благодаря нарастающему вторжению развивающихся стран в международное промышленное разделение труда их вес в мировом

Таблица 26

**Структура мирового экспорта по двум основным товарным группам
(в текущих ценах, % к итогу)**

Год	Промышленные изделия	Продукция сельского хозяйства	Продовольствие
1955	50,7	27,5	21,8
1960	56,0	24,6	19,4
1970	63,0	22,4	14,6
1980	56,6	32,4	11,0
1990	73,5	17,2	9,3
1998	80,0	11,6	8,4

Примечание. Таблица составлена по данным: *Эльянов А.* Развивающиеся страны накануне третьего тысячелетия: тенденции и проблемы // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 12.

экспорте после длительного падения начал быстро расти и в 1971–1998 гг. повысился почти в 1,5 раза. При этом доля НИС и Китая возросла в 4,6 раза, четверки АСЕАН — в 2,6 раза.

Первые признаки благоприятной тенденции появились в 60-е гг., когда страны экспортно-ориентированной индустриализации приступили к облагораживанию своего экспорта на основе улучшения товарной структуры за счет промышленных изделий. Перелом наступил в 70-е гг. во время энергетического кризиса. С повышением цен на нефть на порядок увеличились совокупные доходы развивающихся стран от экспорта.

В следующем десятилетии, когда падение цен на сырье почти в 2 раза сократило экспортные доходы, на промышленные изделия пришлось уже почти 90% этого прироста. Помимо основных членов ОПЕК, в число экспортеров входят Вьетнам, Бангладеш, Марокко, Мьянма, Непал, Тунис, Шри-Ланка, которые за последние 20 лет заметно продвинулись по пути экспортно-ориентированной индустриализации.

Аналитики свидетельствуют, что неперенным условием дальнейшего роста экономик РС является опережающее развитие экспорта, который расширяет варианты сбыта сырья и продукции, усиливая приток дефицитной иностранной валюты, и способствуя ускорению модернизации экономики.

Существенная роль в развитии экономики и усилении роли развивающихся стран в МРТ принадлежит иностранному капиталу. Приток иностранных инвестиций за 90-е гг. по сравнению с 80-ми возрос в 3,3 раза, достигнув в среднем 127 млрд долл. Однако большая часть (более 62%) общего притока иностранных инвестиций в развивающиеся страны досталась 11 наиболее благополучным и динамично развивающимся странам: четырем странам АСЕАН, четырем НИС, КНР, Мексике, Индии, Турции, Аргентине, Бразилии.

Существует такая взаимозависимость — «индустриально развитые государства — развивающиеся страны», и в настоящее время она выражена следующим образом: около 65% экспорта развивающихся стран приходится на развитые капиталистические страны, тогда как последние только около 20% всего экспорта направляют в РС. Естественно, и большая доля прибавочной стоимости РС перемещается в индустриально развитые страны с рыночной экономикой.

На протяжении всего послевоенного периода, за исключением 60-х гг., по темпам экономического развития РС опережали индустриально развитые страны. Причем это опережение во второй половине 90-х гг. ощутимо возросло. В 1999 г. доля развивающихся

стран в совокупном ВВП мирового сообщества (по паритету покупательной способности и в ценах 1995 г.) повысилась до 25% по сравнению с 19,9 и 18,6% в 50-х и 70-х гг. (по расчетам М.Б. Болотина). Однако по показателю на душу населения развитые рыночные экономики в 1999 г. превосходили развивающиеся страны в 7 раз. В этом свою роль сыграла и демографическая ситуация в РС с высокими темпами естественного прироста населения. Согласно прогнозам, отставание РС от индустриального авангарда по абсолютным размерам ВВП на душу населения в обозримой перспективе сохранится.

На фоне экономических трудностей ведущие страны мира рассматривают развивающиеся страны как крупные регионы стратегического сырья, размещения избыточного капитала, извлечения сверхприбыли и т. д. До сих пор на низком уровне остаются цены на такие товары, как кофе и какао. Сильные колебания спроса и предложения наблюдаются на рынке минерального сырья — медь, кобальт, уран, алмазы, олово, полиметаллы, каучук. Развитие собственной промышленной базы сталкивается с валютными проблемами, ростом технологической зависимости от индустриально развитых центров.

Характеризуя общую ситуацию с положением развивающихся стран в мировой экономике, нужно отметить, что наименее развитые страны остаются еще более ущемленными в системе «развитые государства — развивающиеся страны». Согласно итогам Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) 1996 г. глобальный торговый пакт в рамках Уругвайского раунда ГАТТ предполагает сокращение субсидий на экспорт продукции сельского хозяйства РС. Тем самым наносится сильный удар по слаборазвитым странам, т. е. себестоимость сахара, мяса, зерновых (пшеницы, риса), других продуктов значительно повысится. Соответственно, суммарный ежегодный торговый дефицит беднейших стран к 2000 г. возрос на 500–600 млрд долл.

Существенным фактором, сдерживающим экономический рост развивающихся стран, является громадный объем внешней задолженности, что можно проследить по данным табл. 27.

Как показывают данные таблицы, уровень международной задолженности постоянно растет и в целом по развивающимся странам за десятилетний период вырос почти в 2 раза. Особенно ощутимы эти показатели по странам зарубежной Азии и Африки. В Африке общий уровень задолженности за последние пять лет увеличился более чем на 8%, в результате чего объем долга превысил рекордный уровень конца 80-х гг. Особенно тяжелым

Внешняя задолженность по развивающимся странам

Год	Общий объем внешней задолжен- ности РС, млрд долл.	Латин- ская Америка	Азия	Африка	Отношение внешней задолжен- ности в ВВП, %	Латин- ская Америка	Азия	Африка
1985	780,5	354,3	235,9	195,7	37,5	52,0	23,4	51,0
1990	1208,9	473,5	390,6	364,2	51,5	69,5	30,6	91,4
1995	1419,4	477,8	539,3	440,5	38,0	37,6	26,5	100,1

Примечание. Таблица составлена по данным: *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. — М., 1994. — С. 358; Современное положение развивающихся стран в мировом хозяйстве. — ВИКИ. — 1996. — № 33, 49, 121.

бременем он является для стран Африки, расположенных к югу от Сахары, исключая Нигерию. По оценкам аналитиков, это является практически результатом непогашенного долга по официальным кредитам. Такая ситуация еще более осложняет доступ стран-должников на рынки частных кредитов.

Разрешение этой затянувшейся проблемы возможно, но каждый конкретный вариант имеет свои «за» и «против». Например, сокращение импорта и расширение экспорта с целью получения высоких доходов от внешней торговли и последующего их использования для выплат долгов. Однако с учетом общего уровня социально-экономического развития многих развивающихся стран и территорий увеличение экспорта (а во многих случаях это экспорт сырья) и уменьшение импорта прямо ведут к дальнейшему падению уровня жизни. Причем если чистые поступления от экспорта направить главным образом на выплату долгов, то средства на цели экономического развития остаются мизерные.

Из других вариантов — получение отсрочки по выплате долгов на основе двусторонних переговоров, что позволит снизить размеры ежегодных платежей по основному долгу и произвести «списание» значительной части или всего объема долга. Однако такой подход порождает ряд других проблем, т. е. отказ от возврата займов наносит финансовый ущерб банкам и их акционерам, если это коммерческие банки; если же будут прощены долги по государственным займам, то ущемляются налогоплательщики этих стран. В итоге все эти направления неизбежно снижают готовность предоставлять РС новые кредиты и займы.

В конце 90-х гг. началось осуществление программы списания большей части долгов беднейших стран и их последующей реструктуризации. В частности, предлагается списать внешнюю задолженность Мозамбика на 85-90%, Уганды, Мали, Гайаны, Мавритании и Кот-д'Ивуара — на $\frac{3}{4}$ с последующим оформлением новых обязательств в виде облигаций и новых ценных бумаг¹.

Анализируя изложенные экономические проблемы РС, необходимо отметить, что многие из них исторически являются следствием бедности, потому что большинство стран изначально бедны. Высокие темпы роста населения, низкая производительность труда, низкие темпы накопления капитала, незначительные инвестиции, сырьевая специализация сдерживают процесс укрепления своих позиций в международном разделении труда.

В.1.2. Региональные особенности развивающихся стран

Несмотря на наличие ряда характерных особенностей, которые объединяют всю группу РС в одну большую социально-экономическую структуру, в региональном плане для развивающихся стран характерна высокая дифференциация по уровню и темпам экономического развития, степени и интенсивности участия в международном разделении труда, т. е. можно сказать, что характерен тип «очагового» роста.

Экономический анализ показывает, что самой динамичной частью мирового хозяйства является район азиатского континента и бассейна Тихого океана. Именно в этом регионе вслед за «экономическим чудом» Японии появилось чудо «азиатских драконов». Среди них ведущее место занимает Южная Корея: с одной стороны, благодаря стабильному росту ВВП (в среднем 8% в год за последние 20 лет), а с другой — растущей конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке (ориентиры экономического развития Южной Кореи представляют большой интерес не только для развивающихся стран, но и ряда других государств).

Динамично развивается группа арабских стран после завершения войны с Ираком в зоне Персидского залива. *Кувейт* быстро достиг довоенного уровня (установленного странами ОПЕК) добычи нефти — 1,5 млн баррелей в день. Огромный урон кувейтской экономике нанесла иракская оккупация в 1990–1991 гг. Практически за 7 месяцев были разрушены крупнейшие нефтеперерабатывающие заводы и хранилища. В середине 90-х гг. кувейт-

¹ The Economist, 1998, February, 21. P. 97.

цам удалось их восстановить. Нефтяная промышленность специализируется не только на добыче, но и на переработке нефти с ее последующей транспортировкой в любую точку мира. Ускоренными темпами развивается сектор финансовых услуг. В перспективе Кувейт предусматривает диверсификацию экономики с развитием новых отраслей промышленности, переориентацией с экспорта нефти на экспорт капитала и услуг, осуществляется политика рыночных реформ и открытости экономики. В настоящее время Кувейт — одна из богатейших стран мира с ВВП на душу населения около 25 тыс. долл. и со среднегодовыми темпами прироста среднедушевых доходов более 5%. Свидетельством высокого уровня является и то, что средняя заработная плата иностранцев на неквалифицированных работах составляет здесь 2—3 тыс. долл. в месяц. Модернизация экономики облегчила высокие темпы роста крупного предпринимательства и отраслей в целом.

Экономика *Саудовской Аравии* в течении послевоенных лет достигла значительных успехов, т. е. в 1991—1994 гг. рост ВВП в среднем составил 6% в год и около 4% в 1998—1999 гг. Большое место в экономике занимает частный сектор. Около 30 млрд долл. США, находящихся на частных банковских счетах в Саудовской Аравии, сейчас могут быть израсходованы на инвестиции. Высокими темпами развивается экономика Объединенных Арабских Эмиратов: в совершенствовании инфраструктуры вкладываются большие средства. Доход на душу населения в ОАЭ составляет в среднем 29 тыс. долл. (население всех эмиратов составляет около 1,9 млн чел.).

Большие капитальные вложения предусмотрены в нефтегазовую и электроэнергетическую промышленность — около 6 млрд долл. в ближайшие годы.

Высокие темпы развития характерны для государства *Оман*. Рост ВВП в 1995 г. составил 7,5% и 3,1—4% в 1999 г., показатели инфляции снизились с 10,5% в 1990 г. до менее 5% в 1999 г. В перспективе предполагается осуществить отдельные структурные изменения экономики, чтобы уменьшить зависимость от нефти, усилить развитие провинций, увеличить капиталовложения в образование, развивать новые отрасли, связанные с поиском и добычей полезных ископаемых — медных, хромовых и других руд. Большое место в экономике занимает частный сектор. Качество предприятий частных фирм за 1991—2000 гг. возросло в три раза. Большим стимулом в этом плане было освобождение промышленных и торговых предприятий от высоких налогов.

Исключительно высокие темпы экономического развития показывает *Египет*. Он стремится достичь места региональной экономической державы. В настоящее время Египет имеет мощную

промышленную структуру, включая современное машиностроение, развитую производственную инфраструктуру, сферу услуг, высокий уровень подготовки кадров специалистов.

Совершенно иная картина прослеживается в странах *африканского континента*.

Обладая достаточно большим природно-сырьевым потенциалом, Африка в системе мирохозяйственных связей представляет собой преимущественно аграрно-сырьевой континент.

В соответствии с методологией международной статистики Африка относится к континентам с высоким потенциалом наименее развитых стран. Очагом невыносимой бедности остается тропическая Африка, 60% населения которой — нищие по мировым критериям (международные стандарты бедности: до 375 долл. на человека в год — абсолютная нищета, 375–750 долл. в год — безусловная бедность)¹.

После обретения независимости экономика большинства стран тропической, Восточной, Центральной и Западной Африки вместо оживления стала деградировать.

За 20 лет среднедушевой объем ВВП группы наименее развитых стран систематически снижался: в 1981–1990 г. — в среднем на 1,2% в год, а в 1990–1998 гг. — более чем на 5%. Соответственно снизился и доход на душу населения в среднем с 340 до 265 долл. К таким странам относятся: Ангола, Гвинея, Мозамбик, Малави, Судан, Танзания, Эритрея, Эфиопия, и т. д. (всего около 32 стран).

В докладе Всемирного банка «Африка южнее Сахары: от кризиса к устойчивому развитию» отмечается, что «в общем африканцы в начале 1990 г. почти так же бедны, как и 30 лет назад». Для того чтобы достигнуть «скромного повышения уровня жизни, экономика стран южнее Сахары должна расти по крайней мере на 4–5% ежегодно».

В 1990 г. общий объем ВВП этих стран возрос на 1,3% и примерно на 2,4% — в 1995 г. Если учитывать высокую рождаемость в странах Африки (3,2%), то этого недостаточно для того, чтобы предотвратить падение уровня доходов на душу населения (на 0,6%).

На фоне отсутствия у большинства стран африканского континента возможности самостоятельно интегрироваться в мировую экономику крупнейшими международными финансово-экономическими организациями — МВФ, Всемирным банком, МБРР, Евросоюзом, различными финансовыми организациями при ООН, ОПЕК и другими были разработаны программы структурной перестройки и экономического развития стран, их финансовой

¹ Болотин Б. Статистическое приложение // МЭ и МО. — 2000. — № 8.

стабилизации, проведения рыночных преобразований. Для их поддержания стабильно выделялись финансовые ресурсы: в 1984–1985 гг. — 9988 млн долл., 1994–1995 гг. — 16 224 млн долл., в том числе соответственно 20 и 313 млн долл. — прямые инвестиции¹.

Такие шаги особых результатов не дали. Прежде всего основные причины — внутренние: нестабильность и частные конфликты между странами, примитивная структура экономики, низкий технический уровень. Кроме того, объемы инвестиций в пересчете на душу населения мизерны (менее 30 долл.) и поступали преимущественно в политически и экономически стабильные страны.

Тяжелым бременем для североафриканских стран стала внешняя задолженность (223 млрд долл.). Ее удельный вес в объеме ВВП достигает 70%, а стоимость примерно в 2,5 раза превышает экспортные поступления. На обслуживание внешних долговых заимствований идет $\frac{1}{5}$ доходов от экспорта². Такая ситуация еще более усугубляет положение стран в рамках мирового хозяйства.

В докладе Всемирного банка *«Перспективы глобальной экономики и развивающиеся страны»* говорится: «Хотя можно ожидать помощи извне в виде реальных повышений товарных цен и мер по сокращению долга и его обслуживания, ограниченность капложений в оборудование, инфраструктуру и человеческие ресурсы исключают резкое улучшение уровня жизни».

Во второй половине 90-х гг. наметились некоторые положительные сдвиги в экономической динамике многих африканских стран. По данным экономической Комиссии ООН, с 1995 по 1997 г. показатели ВВП стран выросли в среднем на 2,3% и этот же показатель по 33 наименее развитым африканским государствам увеличился с 2 до 4%³.

По оценке МВФ, экономический рост в Африке в 1998–2000 гг. превысил 3,2%.

Положительные сдвиги наблюдаются также в ускорении развития различных отраслей промышленности. Рост общих показателей во второй половине 90-х гг. связан прежде всего с повышением цен и спроса на сырье и материалы (нефть, металлы, минералы и т. д.) на мировых рынках, что стимулировало увеличение их производства (Камерун, Нигерия). В настоящее время для ряда стран Африки характерно и появление новых, нетрадиционных экспортно-ориентированных отраслей. Так, Мадагаскар и Маврикий производят

¹ Мировая экономика: Учеб. пособие / Под ред. И.П. Николаевой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — С. 478.

² МЭ и МО. — 1999. — № 9. — С. 56.

промышленные товары, в Ботсване идет сборка автомобилей, Кения и Малави начали поставлять на мировой рынок цветы. В ряде стран Африки (Египет, Уганда, Тунис, Сенегал, Замбия, Намибия и др.) стала развиваться индустрия туризма.

Относительно развитая рыночная страна ЮАР инвестирует развитие промышленности в таких странах, как Ангола, Ботсвана, Лесото, Намибия. Обозначились первые ростки развития обрабатывающей промышленности и инфраструктуры.

Таким образом, картина экономического развития РС неоднозначна, и такая тенденция сохранится в ближайшие годы. Проблемы, касающиеся оказания экономической помощи странам развивающегося мира, активно обсуждались на состоявшейся в Рио-де-Жанейро международной конференции ООН по окружающей среде и развитию (1992 г.). Конференция приняла долгосрочную программу действий в глобальном масштабе, где достигнуто соглашение о предоставлении развитыми странами к 2000 г. и за его пределами финансовой помощи развивающимся странам в размере 0,7% ВВП каждой развитой страны. В целом это довольно значительные финансовые вливания — по предварительным расчетам, около 600 млрд долл. в год, из них 125 млрд — непосредственно РС. На фоне роста собственных экономических проблем остается открытым вопрос: могут ли РС рассчитывать на стабильную финансовую и технологическую помощь со стороны развитых стран, тем более что определенную «конкуренцию» в возможности получения экономической помощи от развитых стран составляют страны постсоциалистического лагеря — государства Восточной Европы, СНГ, Прибалтики, получившие за годы реформ значительную финансовую помощь наряду с многовариантными инвестициями.

В политическом плане молодые РС также имеют большое влияние на мировое сообщество. За последние 30 лет сильно возросло значение *«Движения неприсоединения»*, *«Лиги африканских государств»*, других региональных организаций развивающихся стран, хотя в 90-х гг. их влияние несколько ослабло на фоне событий на Балканах, а также в странах Восточной Европы и СНГ.

По данным экспертов Международного валютного фонда, в 1994 г. в мире на официальную помощь РС по государственным каналам было выделено 59 млрд долл., что с учетом инфляции на 3 млрд долл. меньше, чем в предыдущем году. По сравнению с 1990 г., когда государственное содействие высокоразвитых стран развивающимся было максимальным, объем помощи сократился на 12 млрд долл. При этом финансовая помощь со стороны ОЭСР составляет всего 0,3% их совокупного валового национального продукта, в то время как ООН предусматривает 0,7%.

Крупнейший международный конгресс, проходивший 25 сентября 1997 г. в Гонконге (Сянган), рассмотрел проблему оказания реальной помощи беднейшим странам с высокой внешней задолженностью. Конгресс принял решение о том, чтобы МВФ с участием МБРР увеличил отчисления в пользу развивающихся стран.

Российское присутствие в решении этих крупнейших международных проблем обходится более чем в 200 млн долл.

Подытоживая вышесказанное, можно отметить, что переход к современному экономическому росту без полнокровного включения в международное разделение труда практически нереален. Отсутствие у большинства развивающихся стран таких возможностей ставит перед мировым сообществом достаточно сложные проблемы. Естественно, без энергичных целенаправленных усилий самих развивающихся стран успехов добиться будет сложно. Одновременно необходим широкий интенсивный поиск возможностей для оказания им всемерного содействия. Причем не только материальными и интеллектуальными ресурсами, но и конкретными программами, направленными на совершенствование всей системы мирохозяйственных отношений и связанных с ними экономических структур.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте важнейшие параметры развивающихся стран, определяющие их место в международном разделении труда.
2. Наиболее типичные ориентации послевоенного развития РС.
3. Какие черты объединяют развивающиеся страны в системе мирового хозяйства?
4. На какие группы делятся развивающиеся страны по уровню доходов на душу населения?
5. Назовите общие черты экономических структур наименее развитых стран.
6. Какие параметры развития определяют усиление роли развивающихся стран в международном разделении труда?
7. В чем суть «очагового» роста?
8. Каковы характеристики стран ОПЕК в системе развивающихся стран?
9. Охарактеризуйте наиболее выраженные проблемы африканских стран.

Термины и понятия

Диверсификация структуры.
Политика импортозамещения.
Экспортная ориентация.
Денатурализация хозяйства.
Диспропорции.
Модернизация экономики.

ТЕМА V.2. НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

V.2.1. Место новых индустриальных стран в системе развивающихся стран

В широком спектре отечественной и зарубежной литературы большое внимание уделяется проблемам современного социально-экономического положения развивающихся стран. Существует целый ряд подходов к анализу дифференциации РС на основе использования количественных и качественных показателей.

С точки зрения определения их места и роли в мировом хозяйстве, развития экономического потенциала, участия в международном разделении труда имеется несколько вариантов классификации развивающихся стран. В одних случаях — по уровню специализации, альтернативам социального развития, в других — по величине природно-ресурсного потенциала, структуре хозяйства, а в-третьих — по характеру зависимости от основных центров мировой экономики и по многим другим признакам.

Венгерский ученый Т. Сентеш классифицировал РС по уровню экспортной специализации, т. е. выделены страны — экспортеры нефти, поставщики минерального и сельскохозяйственного сырья, экспортеры продукции обрабатывающей промышленности, страны с наименьшим экспортным потенциалом.

Существует глобальная классификация ООН и других специализированных учреждений, как об этом говорилось выше, где выделяются страны по следующим критериям: страны — экспортеры и неэкспортеры нефти; государства, специализирующиеся на экспорте готовых изделий; страны, подразделяющиеся на три категории в зависимости от уровня доходов на душу населения: высокий, средний, низкий.

По своему уровню развития большое число развивающихся стран находится на пути формирования постиндустриальной структуры экономики, что приближает их к «центру» мирового рыночного хозяйства, т. е. они формируют «верхний разряд» в классификации РС. К ним относится более десятка стран и территорий Юго-Восточной Азии и Латинской Америки (Сингапур — 29 000 долл. на душу населения, Малайзия — 10 920, Гонконг — 18 200, Кипр — 14 930,

Тайвань — 14 480, Южная Корея — 15 000, Аргентина — 9950, Уругвай — 8460, Мексика — 8120, Бразилия — 6240, Чили — 12 080 долл. (1997–1998 гг.)).

Особую группу составляют нефтеэкспортирующие страны, где с наиболее высокими показателями ВВП на душу населения все еще сосуществуют докапиталистический и отсталый капиталистический уклады. Среди них: Бруней — 29 090 долл. на душу населения, ОАЭ — 17 360, Кувейт — 24 270, Катар — 12 360, Бахрейн — 9740, Ливия — 14 335, Оман — 8690, Габон — 6300, где экспортная ориентация все еще носит неокOLONиальный характер; другая группа: Саудовская Аравия — 6790 долл., Тринидад и Тобаго — 6410, Иран — 5530, Венесуэла — 8530, Алжир — 4620, Ирак — 7362, Малайзия — 10920, Сирия — 2990 долл., где формируется более диверсифицированная промышленная база¹.

Страны с абсолютно сырьевой ориентацией производства в Латинской Америке: Барбадос — 5350 долл., Антигуа и Барбуда — 8720, Суринам — 7360, Панама — 7070, Сент Китс и Невис — 4700, Доминика — 4540, Сент-Люсия — 3370, Гренада — 3340 долл.; в Азии: Иордания — 3430; в Африке — Сейшельские острова — 16 440 и Маврикий — 9000 долл.²

В целом классификация развивающихся стран и территорий позволяет выделить три группы: наименее развитые государства; страны со средним уровнем развития; страны, имеющие особо благоприятный режим экономического развития, называемые *новые индустриальные страны*. Во всех случаях провести четкую границу между принадлежностью стран к той или иной группе представляется достаточно сложным, так как каждая страна имеет свои индивидуальные особенности.

К группе новых индустриальных стран относятся ряд государств Юго-Восточной Азии: Тайвань (часть Китая), Гонконг, который до 1997 г. сохранял статус Британской колонии, но в настоящее время Гонконг (иначе Сянган) находится под юрисдикцией Китая, Южная Корея — результат разделения одного государства на две части, Сингапур, Малайзия, Таиланд; Латинской Америки — Мексика, Бразилия, Аргентина, далее идут государства Ближнего и Среднего Востока — арабские НИС.

На совещании глав государств (капиталистические страны), состоявшемся в Торонто (1988), было отмечено, что само название НИС не отражает их содержания, так как первоначально имелись

¹ The World Bank. World Development Report, 1998/99/ Oxford Press. — 1998. — P. 190–191, 232.

² Там же.

в виду азиатские «драконы» (Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур). Было предложено использовать термин «новые индустриальные экономики», выделяя не отдельные страны, а целую систему в мировой экономике¹.

Экспертами ОЭСР в группу НИС включены лишь шесть стран: Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Бразилия и Мексика. Вместе с тем по ряду показателей Сингапур уступает Малайзии и Таиланду. Многие специалисты предполагают относить (пока) Аргентину, Бразилию, Мексику и ряд других латиноамериканских государств к разряду среднеразвитых стран. Однако латиноамериканские НИС обладают более мощным экономическим потенциалом по сравнению с НИС Азии. Объем ВВП одной Бразилии немалого уступает совокупному объему ВВП азиатских НИС.

V.2.2. Особенности становления новых индустриальных стран

Рассматривая совокупность экономических параметров, можно сказать, что формационное развитие НИС в рамках мирового хозяйства продолжается. При этом в силу множества различных факторов НИС оказались в сфере особых экономических интересов финансовых держав: последние направляли сюда почти половину всех финансовых ресурсов, предназначенных РС. Еще в 70–80-х гг. для НИС были характерны более высокие темпы хозяйственного развития, превышающие не только аналогичные показатели других развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки, но и показатели большинства промышленно развитых стран. В последние годы азиатские НИС демонстрируют самые высокие темпы экономического развития в мире.

Подсчитано, что на протяжении 30 лет (1960–1990 гг.) темпы развития экономики Азиатского региона в целом составляли более 5% в год, в то время как в европейских странах — 2%. За соответствующий период темпы экономического роста Тайваня составили 8,7%, Южной Кореи — 8%, Сингапура — около 8%, Малайзии — более 9% в год.

Стремительный рост экономики НИС обусловлен увеличением абсолютных размеров ВВП, в том числе и на душу населения. По этим показателям НИС также опережают основную массу освободившихся стран, а некоторые из них приближаются к отдельным промышленно развитым странам мира.

По прогнозам международных экспертов, новые индустриальные страны, особенно страны Восточной Азии, к 2010 г. по объему

¹ «Даймондо», июль 1988. С. 16.

валового национального продукта могут догнать Западную Европу, а к 2020 г. — Северную Америку.

Оценивая положение НИС в мировой экономике, необходимо отметить их достаточно устойчивое место в настоящее время и динамичное развитие. При анализе возможных перспектив развития стран Южной и Юго-Восточной Азии необходимо иметь в виду, что, несмотря на высокие темпы реального ВВП в этих странах, в пределах самого региона сохраняется существенная разница в уровне реального душевого ВВП. Это, с одной стороны, крупнейшие по численности населения страны — Китай, Индия, Индонезия, уровень душевого ВВП в которых ниже средних показателей по региону, а с другой — новые индустриальные страны — Южная Корея, Таиланд, Тайвань и др., где в настоящее время аналогичный показатель в 2—3 раза выше.

Особое место принадлежит государству Сингапур, которому в 1995 г. первым из государств Юго-Восточной Азии по решению ОЭСР был присвоен статус «индустриально развитого». В условиях политической стабильности и экономического роста в течении трех десятилетий Сингапур превратился из небольшого перевалочного порта в девятую богатейшую страну мира. За этот период промышленность страны развивалась со скоростью 8,4% в год, ежегодный доход населения в среднем составил 22,3 тыс. долл. США (1995 г.), что выше чем в Великобритании (бывшей метрополии).

За годы ускоренного развития в НИС начала складываться «особая экономическая модель», в рамках которой ведущей отраслью хозяйственного развития стала обрабатывающая промышленность, характерны использование высоких технологий, высокая производительность труда и относительно низкие затраты производства. Модернизация экономики проходит в области структурной перестройки всех звеньев технологической цепочки — от сырьевых отраслей к наукоемким производствам.

Большое влияние на формирование современной структуры экономики новых индустриальных стран оказали *зарубежные инвестиции*. Среди промышленно развитых стран главными инвесторами по объему прямых инвестиций оказались США и Япония. За два десятилетия НИС получили более 40% прямых капиталовложений в развивающиеся страны.

Особая притягательность НИС для развитых рыночных стран объясняется рядом причин и обстоятельств. Прежде всего НИС изначально избрали путь рыночных преобразований. Отдельные группы НИС (например, латиноамериканские) обладают значительным сырьевым потенциалом, достаточно дешевой рабочей силой, что особенно важно при размещении тех или иных производств на

их территориях, имеют достаточно развитый внутренний рынок. Наконец, ряд новых индустриальных стран оказался в сфере не только экономических, но и политических интересов великих держав.

В течение 70–80 гг. в противовес «коммунистическому влиянию» странам Юго-Восточной Азии была оказана огромная экономическая помощь и военная поддержка. Немалую роль сыграло и географическое положение этих стран на перекрестке великих торговых путей.

С отдельными регионами и развивающимися странами Европа установила привилегированные отношения. В центре этой политики находятся страны, с которыми европейцы имеют исторические связи со времен колониальных захватов, т. е. Европейское сообщество ведет систематическую политику ассоциации по отношению к странам Тихоокеанского региона и прежде всего НИС, Карибского бассейна, Африки.

Повышение уровня технологической зрелости вырывающихся вперед государств в определенном смысле прокладывает дорогу странам, идущим следом. Так, промышленный прогресс дальневосточных «драконов», изменив общую мирохозяйственную ситуацию, облегчил формирование второго поколения НИС (Малайзия, Таиланд и т. д.). Продвижение второго поколения к более высоким рубежам сопровождается частичным «высвобождением» ранее занимаемых им мест для третьего поколения (Кипр, Тунис, Турция). Следующий этап — становление четвертого поколения, включающего Индонезию и Китай, а может быть, и пятого, где найдет свое место Вьетнам.

Такое перемещение групп РС в системе мирового хозяйства сопровождается притоком в НИС капиталов, новых передовых технологий и ноу-хау, наработанных и накопленных странами более высокого уровня развития. Приток зарубежных капиталов в развивающиеся регионы Азии в 1999 г. составил 91 млрд долл., из них 84 млрд долл. в страны Восточной и Юго-Восточной Азии, в том числе до 8,5 млрд долл. (в 1,5 раза больше, чем в предыдущем году) возросли иностранные прямые инвестиции в экономику Южной Кореи, Сингапур привлек 8,7 млрд долл., Тайвань — 2,4 млрд долл.

По прогнозам специалистов, темпы притока капиталов в развивающиеся страны и в особенности в НИС в 2000–2015 гг. могут составить от 18 до 22%, а ежегодный приток прямых инвестиций увеличится до 450–530 млрд долл. в 2005 г., 1030–1430 млрд долл. в 2010 г. и 2400–3800 млрд в 2015 г.¹

¹ Загашвили В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 20.

Начиная с 80-х гг. значительно возросло влияние НИС на ход мировой торговли, на экспортно-импортные операции с различными странами. Наиболее развитые из них могут стать крупными партнерами в Азиатско-Тихоокеанском регионе, что особенно важно и для нас в условиях формирования зон свободного предпринимательства российского Дальнего Востока (Приморье, Сахалин). Из развитых НИС выделяются: Гонконг — производством одежды, радиоприемников, телефонной аппаратуры; Тайвань — мониторов, швейных машин; Южная Корея — телевизоров, магнитофонных кассет, контейнеров; Сингапур — твердых дисков, дисководов для компьютеров и т. д. Во всех этих странах наиболее общими чертами экономической политики (хотя, безусловно, имеются и свои особенности) являются:

- долгосрочное планирование развития экономики в целом;
- стимулирование развития свободного рынка и частного предпринимательства;
- эффективное использование государственного вмешательства в различных формах (прямое, косвенное).

Ускоренное развитие прогнозируется в Индии, Китае, Турции, Египте, Чили. В структуре промышленной продукции большое место стала занимать наукоемкая продукция. На мировом рынке высокой конкурентоспособностью обладает продукция обрабатывающей промышленности НИС. Они стали крупнейшими экспортерами одежды, обуви, текстильных изделий, ЭВМ, компьютеров, автомобилей (легковых) и других технологий.

V.2.3. Новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии — региональные особенности

В данном регионе намечается тенденция формирования так называемого азиатского технологического пространства от Японии и Южной Кореи через Тайвань, Гонконг и Сингапур до Малайзии, Таиланда, Филиппин, Китая и Индонезии.

Ниже рассмотрим особенности модели экономического развития и ориентации ведущих НИС.

Южная Корея за короткий срок прошла путь от отсталой японской колонии до одного из наиболее конкурентоспособных государств мира.

Южная Корея отличается наиболее высокими темпами экономического роста. По основным макроэкономическим показателям она прежде всего претендует на место в группе ведущих индустриальных стран. Корейский прогноз экономического развития определяет

доход на душу населения: 13 364 долл. — в 1997 г., 16 372 — к 2000 г. при 100 долл. в середине 50 гг., а рост экспорта — 12–13%¹.

Главные ориентиры экономической модели Южной Кореи — удовлетворение потребностей внешнего рынка. Для этого здесь с начала индустриализации были приняты конкретные меры:

- создание специальных организаций по стимулированию экспорта;
- создание льготного режима вплоть до освобождения от налогов фирм, производящих продукцию на экспорт, и выдача им кредитов на льготных условиях;
- стимулирование привлечения иностранных займов, кредитов.

Одной из главных черт южно-корейской модели является огромная роль государства в экономическом развитии, которая способствовала привлечению внутренних и внешних инвестиций для целей индустриализации.

Республика Корея не располагает многообразием и большим потенциалом природных ресурсов, поэтому прямые иностранные инвестиции в основном поступали в обрабатывающие отрасли и сферу услуг — 75 и 24% соответственно. Большие объемы инвестиций вкладывались в отрасли швейной, электротехнической промышленности и в приборостроение.

Эффект прямых иностранных инвестиций в национальной экономике прежде всего проявляется в том, что они способствуют созданию новых рабочих мест через строительство новых предприятий и реконструкцию и расширение уже существующих. На базе разрозненных филиалов ТНК при всесторонней поддержке государства в Южной Корее форсировалось создание крупных промышленных конгломератов, нацеленных на экспортную ориентацию.

Другая важная сторона экономической модели Южной Кореи — значительное внимание к развитию науки и техники, государственная поддержка НИОКР, подготовка квалифицированных кадров. В плане внутренней экономической политики четко обозначены тенденции сочетания государственного планирования с развитием рыночного хозяйства, интенсивного развития агропромышленного комплекса с целью обеспечения населения продовольствием. Экономический успех Южной Кореи связан и с такими приоритетными направлениями ее экономической политики, как²:

- приостановление инфляции и сдерживание ее роста в процессе индустриализации;

¹ Ларин А. Малышев В. Россия и мир: тренды экономического роста // Вопросы экономики. — 1997. — № 4.

² Окрут З.М. Модель экономического развития Южной Кореи. Путь к процветанию. — М.: Финансы и статистика, 1992. — С. 79.

- нормальное обеспечение населения продовольствием посредством необходимого импорта и развития национального сельского хозяйства;
- обеспечение социально-политической стабильности благодаря справедливому распределению доходов населения;
- трансформация страны от застойного, азиатского способа производства в рыночный.

Характерной особенностью 90-х гг. стали существенные изменения в социальной сфере. Уровень средней заработной платы за 1990—1999 гг. возрос более чем вдвое. Экономический динамизм поддерживался на фоне достаточно низкой инфляции.

Опережающими темпами развивались ряд отраслей машино- и приборостроения, химической и радиотехнической промышленности. Если в целом индекс промышленного производства за 1990—1999 гг. составил 163 (1990 г. — 100), то для автомобилестроения — 240, судостроения — 175, металлургической промышленности — 168¹.

На фоне выраженных кризисов в 1997—1998 гг. (финансовых, энергосырьевых) в Южной Корее возникли определенные кризисные ситуации. Крупные промышленные конгломераты («Чебол»), где доминировали энерго- и материалоемкость производства, а внедрение достижений НИОКР отставало от уровня ведущих стран, снизили конкурентоспособность продукции южно-корейских фирм.

В программе преодоления последствий кризиса Южная Корея предусматривает структурные преобразования в рамках гигантских монополий, усиление их специализации на конкретных сегментах рынка.

Перспективные направления экономического развития Южной Кореи связаны с дальнейшим развитием наукоемких, высокотехнологичных производств, расширенной приватизацией государственных предприятий и сокращением государственного вмешательства в экономику, усилением рыночных механизмов. Научно-технический потенциал страны находится под особым патронажем правительства. В 1999—2003 гг. Сеул планирует инвестировать около 110 млрд долл. в индустрию знаний и технологий, развивая наукоемкие промышленные центры.

По прогнозам специалистов, Южная Корея сохранит свои доминирующие позиции на внешнем рынке и одновременно будет стремиться к достижению сбалансированности развития производств с учетом потребностей внутреннего и международного рынков. Южная Корея предусматривает формирование крупных

¹ МЭ и МО, 1998. — № 8. — С. 132.

деловых объединений, которые охватывают все звенья — от производства до розничной торговли.

Гонконг (Сянган) с июля 1997 г. перешел под юрисдикцию Китая. Это один из азиатских «драконов» с опережающими темпами развития рыночной экономики. Этот город-государство одновременно является крупнейшим финансовым и промышленным центром мира и торгово-портово-туристической базой Юго-Восточной Азии.

Достигнув за короткое время основных параметров высокоразвитых стран Запада, экономику Гонконга в настоящее время можно отнести к постиндустриальному типу развития, где более 80% ВВП создается в сфере услуг, около 18 — в промышленности и 0,2% — в сельском хозяйстве, а ВВП на душу населения превышает 24 тыс. долл.

Согласно исследованиям института Фразера (Ванкувер), проведенным в 1997 г., экономика страны признана самой свободной в мире (9,3 из 10). Основная форма деятельности — это развитие экспортно-импортных, реэкспортных, оффшорных операций в регионе.

В Сянгане действует 110 000 торговых фирм, 924 региональные штаб-квартиры и 1606 региональных офисов иностранных компаний, занятых в сфере распределения¹. Основная форма их деятельности — импорт товаров для местного потребления и их реэкспорт в третьи страны.

По мере перевода трудоемких производств из Сянгана в Китай все большее развитие получают высокотехнологичные отрасли (научные исследования и технологические разработки, создание новых моделей). В сфере производства Гонконг специализируется на продукции легкой промышленности, одежды, часов, ювелирных изделий. За последние 10 лет внешняя торговля выросла более чем в 5 раз. Основными торговыми партнерами являются государства Юго-Восточной Азии — 53,4% экспорта, Северной Америки — более 23%, затем Западной Европы — около 16%. Как крупнейший финансовый центр Гонконг имеет валютную биржу с ежедневным оборотом до 90 млрд долл. США и занимает пятое место в мире и третье в Азии.

На фоне азиатского финансового кризиса здесь обозначились определенные негативные явления, такие, как рост банковских процентных ставок, падение цен на недвижимость, снижение объемов торговли. Однако аналитики прогнозируют Гонконгу самые благоприятные перспективы в условиях либеральной макроэкономической модели развития.

¹ Страны мира: Справочник. — М., 1999.

Сингапур — наиболее развитая в экономическом отношении страна Юго-Восточной Азии. Вместе с Гонконгом, Южной Кореей и Тайванем прочно входит в число новых индустриальных стран.

Как и Гонконг, Сингапур является крупнейшим региональным и международным центром торговли, финансов, маркетинга, услуг. Хотя финансовый кризис в Юго-Восточной Азии и вызвал некоторые трудности, темпы роста сингапурской экономики в 1997 г. составили 7,6%, ВВП вырос до 90,7 млрд долл. США. В структуре промышленности ведущее место занимают судостроение и судоремонт. В 1997 г. судостроительные компании были загружены полностью и имели полный объем заказов на период до 2005 г. Военно-промышленный комплекс (производство стрелкового оружия) имеет экспортную ориентацию.

Сингапур как крупный финансовый центр с ежедневным оборотом примерно 160–170 млрд долл. США уступает только Лондонской, Нью-Йоркской и Токийской валютным биржам.

С начала 90-х гг. сингапурские бизнесмены вкладывают большие средства в проекты Вьетнама и Китайской Народной Республики. Эти две страны являются крупнейшими объектами развития инфраструктуры, т. е. значительные инвестиции сингапурских партнеров вложены во Вьетнаме и Китае в строительство гостиничных комплексов, судоверфей, телевизионных коммуникаций, объектов НИС, аэровокзалов и т. д. В дальнейшем ожидаются еще более успешные перспективы экономического сотрудничества и развития.

Для достижения стратегической задачи превращения Сингапура к 2030 г. в развитое индустриальное общество, так называемую «великую малую нацию», руководство страны предпринимает целенаправленные меры по структурной перестройке промышленности. Перспективные программы экономического развития нацелены на усиление развития наукоемких отраслей с высокой технологией, включая производство компьютеров и электронного телекоммуникационного оборудования. Надо сказать, что по уровню компьютеризации и внедрению роботов Сингапур сегодня занимает второе место в Азии после Японии (т. е. 84% сингапурских фирм оснащены современной компьютерной техникой с выходом на локальные и глобальные сети).

Сингапур наряду с другими НИС является достаточно привлекательной страной для иностранных инвесторов. Крупнейшими инвесторами за годы роста остаются США, Япония и страны ЕС. Главные приоритеты инвестирования — новые отрасли и наукоемкие технологии, нефтеперерабатывающая и химическая промышленность, сфера услуг.

Внешнеэкономическая деятельность Сингапура нацелена прежде всего на обеспечение его стратегических интересов в Юго-Восточной Азии, все более активное подключение страны к поиску решений глобальных и региональных проблем.

Высокими темпами развития отличается *китайская провинция Тайвань* — еще один «дракон Азии». Драконом он признан не только в области электроники и отраслей легкой промышленности, но и в развитии машиностроения, производства и переработки сельскохозяйственной продукции, строительной индустрии.

В 2000 г. ВВП превысил 300 млрд долл., уровень доходов на душу населения более 16 тыс. долл. Темпы экономического роста — 6,8%. По производству компьютеров, бытовой электроаппаратуры, обуви, текстиля занимает передовые позиции в регионе. Объемы внешней торговли в 1999 г. достигли 234,4 млрд долл.

Тайвань является одним из крупных экспортеров капитала в регионе. С 1995 г. его инвестиции в странах Юго-Восточной Азии достигли более 38,2 млрд долл. США.

В 1997 г. была принята 10-летняя программа развития Тайваня, нацеленная на превращение острова в Азиатско-Тихоокеанский центр региональных операций (*АПРОК*).

На протяжении более чем 10–15 лет экономическое развитие *Малайзии* отличается большим динамизмом, и эта страна занимает одно из ведущих мест в мире по производству ряда товаров.

Малайзия обладает значительным ресурсным потенциалом среди стран Тихоокеанского региона. Главное экономическое богатство — цветные металлы: олово, бокситы, железная руда; из топливных ресурсов — нефть. В международном разделении труда Малайзия занимает ведущее место по производству и экспорту пальмового масла (60% мирового производства, или 4,7% ВВП), каучука — 4% ВВП. Высоко развита лесная промышленность.

Малайзия — интенсивно развивающаяся индустриально-аграрная страна. За последние 10 лет темпы прироста ВВП превышали 8%-ный порог.

Основными секторами экономики являются обрабатывающая промышленность (машиностроение, нефтяная и нефтеперерабатывающая), строительство и услуги. В основе экономического развития Малайзии лежат экспортная ориентация экономики и импортозамещение на базе высоких технологий.

Высокоприбыльным является сельское хозяйство Малайзии, которое специализируется на соответствующих культурах — перце, ананасах, чае. По их производству Малайзия занимает четвертое место в мире и пятое — по производству какао.

За рамки традиционной структуры вышла промышленность Малайзии. Ведущие позиции занимают новейшие отрасли производства, передовые технологии и услуги. В настоящее время страна занимает второе место в мире после Японии по производству электронных чипов, третье место — после Японии и США — по производству полупроводников. Большую роль при этом сыграли эффективный частный сектор, соответствующая государственная политика и иностранные инвестиции.

Структура и состояние экономики Малайзии привлекают иностранных предпринимателей. В частности, надежное состояние электронной промышленности привлекло японских предпринимателей (фирма «Сони» строит здесь завод по производству видеокамер), американских бизнесменов (фирма «Моторола» — завод по плавке кремния для комплектующих в Пинанге); известная южнокорейская компания «Самсунг» — предприятие по производству электронно-лучевых трубок и сборке телевизоров и т. д. Крупнейшими инвесторами являются США, Япония, Тайвань.

Высокими темпами развиваются текстильная промышленность, которая имеет крупные рынки сбыта в Японии, Тайване и Гонконге, нефтехимическая, автомобильная. В настоящее время Малайзия экспортирует эту продукцию в 12 стран мира.

Таким образом, экономические успехи Малайзии связаны с увеличением иностранных и местных капиталовложений, развитием сектора мелкого предпринимательства, сферы услуг и туризма (инфраструктуры), характерен также рост торговых операций, осуществляемых при помощи кредитных карточек. В 1999 г. их сумма превысила 7,2 млрд долл., что соответствует 75%-му росту по отношению к предыдущему году. Частное потребление возросло на 10%.

Анализируя курс экономического развития, бывший министр финансов Малайзии выделяет пять основных приоритетных направлений, без которых страна не занимала бы того места в системе мировой экономики, которое занимает сегодня:

- сотрудничество между частным и государственным сектором;
- контроль и дисциплинированная администрация;
- образованный корпус рабочей силы с позитивной рабочей этикой;
- правительство, которое желает перемен и способно динамично адаптироваться к новым обстоятельствам.

В настоящее время Малайзия относится к группе стран, заслуживающих наибольшее доверие, т. е. тех, которые дают наилучшие гарантии для своих и иностранных инвесторов, экспортеров, банкиров.

Анализ экономического развития НИС показывает их растущее значение в мировой экономике и международном разделении труда. Об этом свидетельствует высокая экспортная и импортная квота (особенно у азиатских НИС). По суммарной стоимости экспорта товаров НИС превзошли ведущие государства мира (кроме Японии, США и Германии), что отражено в табл. 28.

Таблица 28

**Динамика и распределение внешней торговли НИС
с развитыми странами**

Страны (НИС)	Млрд долл.				% к 1998 г.		
	1970 г.	1980 г.	1995 г.	2000 г.	США	Япония	Западная Европа
Южная Корея	<u>0,7</u> 1,7	<u>13,3</u> 14,8	<u>125</u> 135	<u>133,7</u> 141,0	<u>46,2</u> 23,1	<u>15,6</u> 34,4	<u>14,9</u> 12,4
Тайвань	<u>0,9</u> 1,2	<u>13,0</u> 12,0	<u>99,4</u> 84,3	<u>114,9</u> 103,4	<u>50,1</u> 24,4	<u>11,4</u> 22,4	<u>12,0</u> 13,4
Гонконг	<u>2,1</u> 1,8	<u>13,6</u> 12,3	<u>176,4</u> 194,3	—	<u>44,9</u> 9,0	<u>4,0</u> 20,4	<u>24,2</u> 14,2
Сингапур	<u>0,7</u> 1,3	<u>8,0</u> 11,5	<u>96,8</u> 85,3	<u>121,5</u> 127,5	<u>21,5</u> 25,5	<u>8,5</u> 19,8	<u>12,0</u> 14,2
Малайзия	<u>1,0</u> 0,6	<u>6,7</u> 6,8	<u>72,4</u> 72,1	<u>17,4</u> 20,0	<u>17,4</u> 20,0	<u>22,5</u> 20,5	<u>15,2</u> 17,1
Таиланд	<u>0,4</u> 1,1	<u>3,8</u> 5,3	<u>67,8</u> 65,4	<u>21,0</u> 12,6	<u>21,0</u> 12,6	<u>13,4</u> 26,3	<u>21,0</u> 17,9

Примечания: 1. Таблица составлена по материалам: Андрианов В.Д. НИС в мировом хозяйстве. — М.: МЭО, 1993; БИКИ. — 2000. — № 7, 25, 33, 48, 86, 91, 98.

2. В числителе приведены значения экспорта, в знаменателе — импорта.

V.2.4. Новые индустриальные страны Латинской Америки

В отличие от Юго-Восточной Азии Латиноамериканский регион сохраняет пока еще черты внутренней политической нестабильности, оппозиционные настроения части населения, переходящие в военное противостояние (например, Эквадор, Перу, Чили и др.), частые смены правительств и т. д.

В настоящее время страны Латинской Америки, пройдя путь от колониальной зависимости до политической и экономической самостоятельности, занимают промежуточное положение между

высокоразвитыми и развивающимися странами мира (табл. 29). По темпам и уровню развития, степени участия в международном разделении труда особенно выделяются три латиноамериканских гиганта — Мексика, Бразилия, Аргентина.

Таблица 29

**Макроэкономические показатели латиноамериканских НИС
за 1990–2000 гг.**

Регион, страна	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Удельный вес реального ВВП, %							
Латинская Америка В том числе:	4,86	5,00	4,97	4,94	4,90	4,86	4,83
Бразилия	1,71	1,70	1,67	1,65	1,62	1,59	1,57
Аргентина	0,74	0,94	0,97	0,99	1,01	1,03	1,05
Мексика	1,96	1,96	1,92	1,89	1,86	1,83	1,80
Реальный ВВП на душу населения, долл./чел. ППС 1993 г.							
Латинская Америка В том числе:	4533	4909	5013	5188	5370	5558	5752
Бразилия	5342	5600	5705	5853	6005	6162	6322
Аргентина	6661	9105	9695	10325	10996	11711	12472
Мексика	6733	6985	7033	7209	7389	7574	7763

Примечание. Таблица составлена по материалам: Малышева В., Ларина А. Россия и мир: тренды экономического роста // Вопросы экономики. — 1997. — № 4. — С. 84–98.

Бразилия — самое крупное государство Южной Америки. За последнее десятилетие добилась больших успехов в создании современного промышленного производства, превратившись из аграрной в индустриально-аграрную страну. В структуре экономики на долю промышленности приходится более 40% ВВП, сельского хозяйства — 10%, доля сферы услуг более 50%.

Бразилия с общим объемом ВВП более 1020 млрд долл. (по ППС 1997 г.) вошла в «десятку» экономически развитых стран мира и в соответствии с классификацией ООН отнесена к новым индустриальным странам. Обладая достаточно разнообразным ресурсным потенциалом (ископаемое сырье: железная руда, марганец, бокситы, драгоценные металлы, нефть), экономическая программа Бразилии нацелена полномасштабно и эффективно использовать внутренние резервы, усилить ориентацию на мировой рынок.

Наиболее развитой отраслью экономики страны является машиностроение и металлообработка. Одним из приоритетных направлений экономической стратегии является производство электронно-вычислительных машин и техники. Национальные предприятия Бразилии обеспечивают более 50% внутренних потребностей в средствах информатики (для сравнения: в 50–60-х гг. бразильская экономика почти полностью зависела от закупок иностранной технологии).

Одним из приоритетных направлений экономической модели Бразилии (в 90-е гг.) стало снижение роли государства и расширение внешнеэкономической сферы. Средние торговые тарифы за 90-е гг. были снижены с 50% в 1990 г. до 14% в 1995 г. (в 1985 г. более 100%). Произошли изменения в товарной структуре экспорта, в частности увеличилась доля машин и инструментов до 6,7%, т. е. основа экспорта Бразилии — готовая продукция, товары полного цикла.

Финансовая стабилизация и привлекательная стратегия внешнеэкономической деятельности привели к усилению инвестиционных потоков. К концу 90-х гг. только прямые иностранные инвестиции увеличились в 1,5 раза по сравнению с началом десятилетия. Главными инвесторами являются крупные американские ТНК (более 30% прямых капиталовложений), германские — около 15%, японские — 10%. Обширный внутренний рынок Бразилии, благоприятное сочетание природных ресурсов и дешевой рабочей силы усиливают интерес зарубежных инвесторов.

Основными торговыми партнерами Бразилии являются страны Евросоюза. После подписания соглашения об экономическом сотрудничестве между МЕРКОСУР и ЕС (1995 г.), общий объем товарооборота резко возрос и составил 27% к 1998 г., с государствами Латинской Америки — 21%, США — 2%, странами Азии — 15%.

Мексика — одна из крупных латиноамериканских стран, которая выбралась из полосы социально-экономических и политических потрясений 80-х гг., и в 90-х гг. ее экономика пошла в гору. За первые годы реформирования получены ощутимые результаты по основным макроэкономическим параметрам, при этом ВВП страны только за 1991–1993 гг. увеличился на 7,2%, тогда как за десять лет 80-х гг. он возрос только на 17,9%. Уровень инфляции, достигший в 1987 г. 159%, в 1994 г. составил чуть больше 7%. Рост производства в сельскохозяйственном секторе составил 2%, в промышленности — 4,1, сфере услуг — 3,6, строительстве — 6,4%. В эти годы впервые государственный бюджет был сведен с положительным сальдо.

По степени вовлеченности в мирохозяйственные связи Мексика значительно опережает другие латиноамериканские страны, в том числе и НИС. Доля Мексики в мировом товарообороте развивающихся стран составила в 1998 г. 2,17% от общего объема по РС — 27,84%, тогда как доля Аргентины — 0,47%, а таких крупных стран, как Индия, — 0,61%, Турция — 0,48%. В структуре товарооборота на экспорт промышленных изделий в Мексике приходится 2,48%, на эти же страны соответственно — 0,21; 0,64; 0,51% (А. Эльянов).

Главные направления экономических реформ Мексики — демонтаж прежней экономической системы через разгосударствление и приватизацию прежде всего убыточных предприятий. В программу приватизации были включены крупнейшие предприятия горно-рудной промышленности (например, компания «Минера де Кананен» — основное предприятие по добыче меди в стране и пятое в мире), черной металлургии, авиации, связи и крупных банков. Только за 1991 г. выручка от приватизации составила 10,6 млрд долл., что эквивалентно 5,1% ВВП и 17% всех бюджетных поступлений.

Если в 1982 г. число государственных предприятий было 1157, то в 1992 г. их осталось только 247, а в настоящее время этот процесс практически завершен. Приватизированы такие крупные компании, как телекомпания «Тельмекс», авиатранспортные компании «Мехикана» и «Аэромехико», предприятия черной металлургии и 18 банков.

О масштабах этого процесса можно сказать следующим образом: шесть крупнейших стран Латинской Америки: Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Перу — только за 1990—1992 гг. в результате приватизации получили в целом 40 млрд долл., из них 22 млрд, или более 50%, пришлось на Мексику¹.

Все это сыграло свою положительную роль в стабилизации валютно-финансового положения страны и развитии фондового рынка. Приостановлена гиперинфляция. Дефицит государственного бюджета, составляющий 16% ВВП в 1987 г., превратился в активное сальдо (разница между доходом и расходом) в размере 0,4%. Последнее явилось толчком для поступлений прямых и портфельных инвестиций в экономику страны.

Сегодня по общему уровню экономического развития Мексика значительно опережает другие страны Латинской Америки и вместе с Бразилией и Аргентиной образует «большую тройку» латиноамериканских индустриальных лидеров. На долю Мексики прихо-

¹ Шереметьев И. Мексика. Неолиберальная модель реформирования // МЭ и МО. — 1998. — № 8. — С. 80—85.

дится 23% регионального ВВП и 25% промышленного производства государств Латинской Америки.

Основным стержнем экономического роста является обрабатывающая промышленность, на долю которой приходится около 24% ВВП. Так называемый сектор «микилодорас» объединяет производство автомобилей, электробытовой техники, аппаратуры и занимает доминирующие позиции с экспортной ориентацией. Идет процесс модернизации экспорта. Экспорт нефти 10 лет назад составлял 70%, а в 1998 г. эта цифра упала до 25%. Произошли существенные сдвиги в балансе торговых операций. Если в 1980 г. сальдо торгового баланса Мексики было отрицательным, то в последующие годы оно трансформировалось в положительное и уже к 1995 г. составило 6,9 млрд долл. При этом показатели экспорта росли от 29,3 млрд долл. в 1980 г. до 79,6 млрд долл. в 1995 г., а импорта — от 37,4 до 72,7 млрд долл. (за этот же период).

По темпам развития экспортного производства Мексика значительно опережает другие латиноамериканские страны. Так, в 1998 г. экспорт страны в стоимостном выражении увеличился более чем в 3 раза по сравнению с началом 1990 г., тогда как по Латиноамериканскому региону в целом — примерно в 2 раза. Товары обрабатывающей промышленности составляют 85% мексиканского экспорта. Большая часть мексиканского экспорта (до 87%) приходится на США и Канаду, более 4% — на страны ЕС, около 4% — на государства латиноамериканской ассоциации интеграции и 2% — на страны АТР.

Активная позиция государства наблюдается в модернизации сельскохозяйственного сектора. Это прежде всего повышение рентабельности сельскохозяйственного производства, государственная помощь в создании промышленных предприятий в сельской местности для переработки сырья, поддержка в организации сбыта сельскохозяйственной продукции, получении инвестиционных кредитов и т. д.

Одной из причин высокого развития Мексики является ее интеграция с США и Канадой. Первые шаги по пути интеграции были сделаны в 1986 г., когда Мексика вступила в ГАТТ. В этот период началась и быстрая индустриализация Мексики. Она практически открыла границы на свой рынок для американских и канадских фирм. Договор предусматривает 15-летний переходный период модернизации экономики на базе использования передового опыта и технологий.

Большое значение для региональной интеграции и модернизации Мексики имеет соглашение между США, Канадой и Мексикой

о создании «общеконтинентального рынка». С этим процессом связаны радикальные изменения в структуре экономики Мексики, т. е. страна с крупными долгами становится регионом вложения крупных иностранных инвестиций. Для американских бизнесменов Мексика становится все более выгодной страной. По подсчетам, только за 2–3 года в Мексику вернулось от 15 до 20 млрд долл. в результате интеграционных процессов.

Вслед за Бразилией и Мексикой по модели интенсивного развития идет *Аргентина*, занимающая третье место в Латинской Америке по объемам реального ВВП — 436,9 млрд долл. (в ППС 1993 г.), а по объему ВВП на душу населения и темпам его прироста — ведущее место в регионе.

В 90-е гг. правительство Аргентины проводило курс по оздоровлению экономики. Это типичная модель становления экспортно-ориентированной экономики, ведущая роль в которой от государства переходит к частному сектору. Важнейшими элементами оздоровления являются приватизация предприятий госсектора, жесткий бюджетный контроль, либерализация внешнеэкономической деятельности через открытие внутреннего рынка для конкуренции иностранных компаний, новый режим налоговой политики.

После долгих лет стагнации Аргентине в 1991 году удалось изменить ход экономического развития, и за период 1991–2000 гг. ее ВВП вырос почти в 2,5 раза и в 2000 г. составил 436,9 млрд долл.

Переход к рыночным механизмам позволил оживить промышленное производство. Устойчивое развитие наблюдается в экспортных отраслях (химическая промышленность, металлургия — производство чугуна и стали, пищевая промышленность). Их удельный вес в структуре аргентинской обрабатывающей промышленности в настоящее время составляет $\frac{1}{3}$ совокупного промышленного производства. Раньше чем в других латиноамериканских странах здесь были созданы отрасли, связанные с современными технологиями.

Продукция сельского хозяйства (зерновые, говядина, шерсть) составляет 70% экспорта страны, что дает более 75% валютных поступлений. Основными торговыми партнерами являются США, Япония, Бразилия, страны Западной Европы.

Среди других латиноамериканских государств, по мнению западных экономистов, в наилучшем положении для выхода из отсталости и нищеты находится *Чили*. Здесь были начаты первые крупные экономические реформы на континенте.

Нужно сказать, что в Чили была практически реализована неолиберальная теория американского экономиста, лауреата Нобелевской

премии М. Фридмена, основанная на шоковой терапии как единственно возможной мере предотвращения коллапса.

За рекордно короткое время молодыми специалистами («чикагские мальчики») была разработана программа перехода к шоковой терапии и «План оздоровления экономики», в основу которого были положены:

- либерализация внешней торговли и стимулирование экспорта;
- финансовая приватизация — либеральный режим ввоза и вывоза капитала. При этом преимущество было отдано притоку в страну долгосрочных капиталов в виде прямых инвестиций;
- всеобщая либерализация, вплоть до инфраструктуры;
- налоговая реформа через унификацию налоговых ставок и жесткую борьбу с неплательщиками налогов.

За счет приватизации и налоговых поступлений за короткое время ликвидирован бюджетный дефицит, в том числе благодаря упорядочению государственных доходов и расходов.

Следует подчеркнуть, что на всех этапах реализации принятой программы главенствовали абсолютная законность и правопорядок, ответственность на всех уровнях. Все ключевые посты министров и правительства Пиночета были заняты молодыми специалистами (аспирантами Чикагского университета).

В 1995 г. индекс экономического роста Чили составил 9,7%. Большинство предприятий было приватизировано еще в период 80-х гг., и к 1995 г. промышленный экспорт увеличился до 42%. Иностранные инвестиции в экономику Чили увеличились на 22%. Главным толчком экономического развития Чили являются общедемократические тенденции развития общества. За последние два десятилетия ВВП увеличился более чем в 2 раза и в 1995 г. достиг 39 млрд долл. Темпы инфляции снизились с 18,7% в 1991 г. до 12,7% в 1992 г. и 5,5% — в 1995 г. Растут объемы чилийского экспорта, сокращается безработица. Правительственный бюджет имеет положительное сальдо. Чили — отдаленная, технологически отсталая страна с огромной внешней задолженностью — просто выбрала экономически приемлемую модель.

Общие тенденции развития НИС. Резюмируя глобальные и региональные особенности социально-экономического развития латиноамериканских НИС и государств Юго-Восточной Азии, необходимо отметить, что здесь протекают процессы, характерные для стран с развитой рыночной экономикой: концентрация производства и капитала, слияние промышленного и банковского капитала, образование международных монополий, не уступающих ТНК.

Новые индустриальные страны имеют активные позиции в международном разделении труда, в борьбе за рынки сбыта. Наиболее выражены две основные тенденции:

- интенсивное развитие за счет оптимального взаимодействия внутреннего экономического, сырьевого, научного и людского потенциалов с внешними инвестициями;
- активная интеграция с развитыми странами, охватывающая крупные экономические регионы и имеющая свое конкретное экономическое лицо.

На мировом рынке продукция НИС обладает достаточно высокой конкурентоспособностью. Этого удалось добиться за счет эффективного использования передовой техники и технологии, достижений НТР, современных методов организации производства.

Безусловно, успехи сопровождаются определенными противоречиями, возникающими в условиях циклических кризисов, валютных потрясений. Противоречия особенно часто возникают в сфере торгово-экономических отношений с развитыми странами на фоне протекционистских мер последних. Сохраняет свою актуальность проблема внешней задолженности, особенно для латиноамериканских НИС.

V.2.5. Арабский регион

Арабский регион в мировом хозяйстве отличается значительными запасами природно-ресурсного потенциала, особенно углеводородного сырья, монотоварной структурой экспорта и одними из самых высоких темпов прироста населения. В регионе в течение длительного времени сохраняется социальная напряженность, которая создает угрозу для возникновения военных конфликтов, таких, как война между Ираном и Ираком, захват Ираком Кувейта и последовавшая за этим операция «Буря в пустыне», проблема иракских курдов, изнурительно затяжная военная ситуация между Израилем и Палестиной, территориальные споры ОАЭ с Ираном и т. д.

Общерегionalной трагедией для всех арабских стран была иракско-арабская война. По оценкам Арабского валютного фонда, расходы на войну всех стран, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, составили 670 млрд долл. В этой связи им впервые пришлось взять займы на международном рынке капиталов.

Если в 2000 г. общие объемы добычи нефти странами — членами ОПЕК составили 1395 млн т, то на арабские страны приходилось более 80% и более 32% общемировой добычи. Регион обеспечивает

$\frac{1}{2}$ мирового экспорта нефти и $\frac{1}{4}$ мирового экспорта нефтепродуктов.

Ряд стран арабского мира, которые сумели оптимально распорядиться доходами от экспорта нефти и рационально их использовать, имеют сегодня процветающую экономику и по уровню ВВП на душу населения вплотную приблизились к развитым странам (табл. 30).

Таблица 30

Динамика ВВП в странах — экспортёрах нефти Ближнего Востока в 90-е гг. XX в.

Страна	ВВП, млрд долл., в ценах и по ППС 1993 г.		ВВП на душу населения, тыс. долл., в ценах и по ППС 1993 г.	
	1990 г.	1997 г.	1990 г.	1997 г.
Саудовская Аравия	470	545	31,5	29,25
Кувейт	35	48	27,0	28,25
ОАЭ	35	40	20,5	16,25
Катар	30	40	26,0	29,0
Бахрейн	13	18	4,0	5,0
Оман	7	10	60,0	53,5

Примечание. Таблица составлена по материалам: Болотин Б. Международные сравнения: 1990–1997 гг. // МЭ и МО. — 1998. — № 10. — С. 113–138.

Единственным наиболее выраженным фактором экономического роста стран является неоднократное (70–80-е, конец 90-х гг.) повышение цен на нефть.

Однако в настоящее время государства Арабского региона заметно отличаются по структуре и темпам модернизации хозяйства. Большинство арабских стран осознают необходимость диверсификации экономики и устранения ее абсолютной зависимости от нефтеэкспорта. Конкретные шаги в этом направлении предпринимаются ОАЭ, Бахрейном, Саудовской Аравией.

Оценивая ситуацию в регионе, директор наблюдательного Совета арабских стран Антуан Басбу отмечает, что, «хотя деньги текут рекой, страны арабского региона страдают от многих недостатков в промышленной сфере: старые традиции, недостаточные навыки, дефицит оборудования и станков, пробелы в области управления и маркетинга. А это приводит к необходимости прибегать к помощи иностранных компаний, а отсюда и соответствующие издержки».

Экономический прогноз указывает на стабильный рост экспорта нефти и природного газа за счет увеличения объемов добычи. По оценке на 1 января 1993 г., запасы нефти равны 635 млрд баррелей — это 62,4% мировых запасов, природного газа — 255 78 млрд м³, что составляет 21% мировых запасов. В то же время наблюдается тенденция сокращения доходов стран — экспортеров нефти, что связано со снижением цен из-за постоянного перепроизводства. Это повлекло за собой значительное ухудшение их экономического положения во всех областях, в том числе в инфраструктуре, сельском хозяйстве. Частая засуха, нехватка капиталовложений в сельское хозяйство порождают продовольственный дефицит во многих арабских странах, ставят их в зависимость от импорта продовольствия.

Еще один фактор, характерный для арабских стран, — это высокие темпы роста населения — 3% против 1,7% в среднем в промышленно развитых странах, что требует дополнительных расходов при решении социально-экономических проблем.

Таким образом, арабские страны Ближнего Востока и Северной Африки имеют общую глобальную проблему — *оценку значимости нефтяных ресурсов в социально-экономическом развитии этих стран с учетом роста объемов добычи, мирового спроса на нефть, собственных интересов и потребностей, которые зачастую не совпадают с интересами союзников-партнеров.*

Среди арабских НИС за последние десятилетия наиболее динамично развиваются **Объединенные Арабские Эмираты** (столица — Абу-Даби). Это крупный очаг экономического роста: только от нефти доходы превышают 15 тыс. долл. на душу населения. Благодаря свободной портовой зоне Джебел Али Эмираты планируют стать «Гонконгом XXI века». Главный упор при этом делается на международные перевалочные станции.

По своему жизненному уровню Эмираты сегодня сопоставимы со странами «Большой семерки». По другим данным, ВВП на душу населения превышает 20 тыс. долл. Основная составляющая экономики — добыча и экспорт нефти. Ее разведанные запасы составляют более 7 млрд т, запасы природного газа — 9,8 трлн м³.

Хозяйственная структура ОАЭ представлена почти всеми основными секторами, где на долю промышленности приходится 48% ВВП, нематериальное производство занимает около 50% и сельское хозяйство — 2–3%. На сегодня основным стержнем экономического роста остается нефтяная промышленность, и в этой отрасли значительные позиции сохраняет иностранный капитал.

В отличие от других арабских стран в ОАЭ довольно активно взят курс на диверсификацию экономики. Создается целая нефтяная

индустрия с нефтепереработкой и нефтехимией. В Абу-Даби действуют два крупнейших нефтеперерабатывающих завода с мощностью переработки 4 и 7 млн т нефтепродуктов в год.

Значительные финансовые ресурсы, вырученные от экспорта нефти, направляют на создание новых производств и в сферу услуг. В Эмиратах лучшая система услуг связи и телекоммуникаций, достаточно высокий уровень развития туристических услуг.

Внешнеторговый баланс страны характеризуется положительным сальдо. В структуре импорта доминируют машины, оборудование, бытовая техника, продовольствие.

Крупнейшая арабская республика — *Саудовская Аравия* (Эр-Рияд), иначе говоря — «*нефтедолларовая страна*». Запасы нефти составляют 35,8 млрд т — первое место в мире. Более 90% всей добываемой нефти экспортируется, и 85% всей экспортной выручки — это валютные нефтяные поступления.

Хотя по основным макроэкономическим параметрам (ВВП и ВВП на душу населения) Саудовская Аравия занимает передовые позиции, по структуре экономики, соотношениям и уровню развития она пока не отвечает требованиям, предъявляемым экономикам НИС.

Государство сохраняет свои активные позиции. Промышленное развитие в рамках горно-добывающей, нефтехимической, металлургической, пищевой и других отраслей еще не достигло высоких объемов.

Большие возможности предоставляются иностранным инвестициям — около 250 иностранных проектов изучаются для применения в различных отраслях промышленности Саудовской Аравии. Американский капитал занимает первое место по объему иностранных инвестиций в экономику Саудовской Аравии (43% общих объемов инвестиций) и вложен в 236 объектов страны.

Разработка пятилетних планов развития также осуществляется при участии ведущих промышленных и инженерно-конструкторских компаний США и других развитых стран.

Среди арабских НИС наиболее динамично в последнее десятилетие развивается *Egunem*. Ему эксперты пророчат место «*региональной державы*» арабского мира. Основные черты экономического развития — модернизация промышленности, появление новых отраслей и сфер производства. Государство сохраняет свои активные позиции в использовании частного и иностранного капитала, беря на себя создание инфраструктуры в новых промышленных центрах, возникающих в условиях пустыни.

Промышленность Египта представлена динамично развивающимися нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленностью,

металлургией, пищевой и легкой промышленностью. Сравнительно лучшие показатели имеет сельское хозяйство Египта. По сбору высококачественного длиноволокнистого хлопка страна занимает первое место в мире.

Характеризуя основные мирохозяйственные связи арабских государств-нефтеэкспортеров, надо сказать, что страны региона — это крупнейшие экспортеры капиталов. Через подключение «нефтедолларов» к мировой финансовой системе большинство из них обеспечили существенный приток чистой прибыли. Только по линии государственных финансовых структур Саудовская Аравия осуществила вложения в финансовые учреждения западно-европейских стран от 100 до 120 млрд долл., Кувейт — 70–80 млрд долл., ОАЭ — 45–50 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. чистого дохода¹.

Для решения проблем регионального развития стран арабского мира — осуществления структурной перестройки через диверсификацию производства, повышения темпов экономического роста — необходимо проведение серьезных реформ с учетом повышения инвестиционной привлекательности для внутренних и внешних инвесторов. Процесс реформирования национальных экономик через приватизацию, либерализацию торговли, развитие частного предпринимательства уже начался в Египте, Алжире, ОАЭ, Марокко и Тунисе.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные критерии отнесения стран к НИС.
2. Что представляют собой «новые индустриальные страны» сегодня?
3. Какие общие ориентации объединяют НИС Юго-Восточной Азии?
4. Назовите основные направления экономической политики Южной Кореи.
5. Гонконг и Сингапур — в чем их схожесть и отличительные особенности экономического развития?
6. Какие ориентации объединяют НИС Латинской Америки и НИС Юго-Восточной Азии? Каковы отличия?
7. Что такое Арабский регион в современном мировом хозяйстве?
8. Можно ли назвать некоторые арабские страны полноценными НИС?
9. Что объединяет арабские НИС в экономическом развитии?

Термины и понятия

Промышленные конгломераты.

АПРОК — Азиатско-Тихоокеанский центр региональных операций.

«Нефтедоллары».

¹ *Мировая экономика*: Учебник / Под ред. А.С. Булатова — М., 1999. — С. 572.

V.2.6. Израиль

Особое место среди ближневосточных стран принадлежит государству Израиль. Это самое молодое государство, образованное в 1948 г. по решению Генеральной Ассамблеи ООН от 29 ноября 1947 г. в результате раздела бывшей Британской мандатной территории Палестины на независимые еврейское и арабское государства.

Израиль — государство с населением около 6 млн чел. и незначительным природно-ресурсным потенциалом. По международной классификации Израиль относится к промышленно развитым странам. Доля промышленности составляет около 21% ВВП, сельского хозяйства — 3%.

Объем совокупного национального продукта в 1998 г. составил 99,0 млрд долл., что более чем в 20 раз превысило показатель 1950 г.¹

Сегодня Израиль специализируется на развитии наукоемких отраслей: медицинской электроники, средств связи, компьютеров. Хорошо развиты электронная и электротехническая промышленность. Базовыми отраслями экономики являются машиностроение и металлообработка, химическая промышленность, обработка драгоценных камней.

Наукоемкие отрасли Израиля производят сегодня 2% валового национального продукта (для сравнения: в США — 2,3%). Первоначальные капиталовложения в наукоемкие производства, составляющие до 50% инвестиций в данную сферу, обеспечиваются правительством, затраты государства на развитие наукоемких отраслей очень эффективны: свыше 40% субсидируемых проектов окупаются в течение 10 лет, 26% — успешно конкурируют на мировом рынке².

Большое значение для развития страны имеет ее стратегическое положение. Израиль занимает как бы «серединное» геополитическое положение между «Западом» и «Востоком», что позволяет широко привлекать материальную, финансовую, технологическую помощь развитых стран Запада и пользоваться дипломатической поддержкой Востока. Эти моменты оказали большое влияние на формирование своеобразной израильской социально-экономической модели.

В условиях постоянного переселения евреев со всего мира государство Израиль в короткий срок создало развитую промышленность и в настоящее время входит в число 20 наиболее развитых стран мира.

¹ Факты об Израиле. Израильский центр информации, 1999. С. 195—197.

² Левина Л. Израиль сегодня. С. 148.

«Экономическое чудо» Израиля стало возможным прежде всего благодаря рациональному использованию полученной экономической помощи извне (объем иностранной помощи за четыре десятилетия составил более 90 млрд долл.). Большим успехом является также эффективное вовлечение репатриантов в производительные силы общества благодаря существованию различных методов поддержки деловой активности репатриантов. Специально созданные социальные центры определяют сумму первоначально-го капитала, необходимого для открытия дела, часть из этой суммы должен внести сам репатриант, а остальную часть государство выдает в форме кредита. Очень важно при этом то, что для новых предпринимателей предусмотрены значительные льготы при возврате полученных кредитов на открытие своего дела. Если новое предприятие функционирует определенный срок (от 3 до 5 лет), кредит (или его часть) превращается в безвозвратную ссуду. В течение первых двух лет работы предприниматель получает отсрочку от уплаты предпринимательского и части подоходного налога. Размеры льгот определяются в каждом случае индивидуально в зависимости от масштаба работы, степени риска, объема кредита и т. д.

Социальную защиту жителей (безработных, малообеспеченных и других репатриантов) осуществляет *Служба национального страхования*.

В 80-е гг. в экономике Израиля обострились кризисные явления. Это было связано с колоссальными расходами на военные цели в связи с многолетним конфликтом с соседними арабскими странами (от 30 до 45% ВВП, тогда как западные страны на военные цели тратили 3–5% ВВП). Основу экспорта составляли поставки вооружения в страны Азии, Африки, Латинской Америки, алмазы, цитрусовые, минеральные удобрения. Хронический дефицит платежного баланса покрывался главным образом за счет помощи США и сионистских организаций. В 1985 г. правительство Израиля приняло долгосрочную программу по стабилизации экономики в два этапа. Главный упор на первом этапе был сделан на борьбу с инфляцией, достигшей в 1984 г. 400%-ного уровня. Второй этап предусматривал приватизацию государственных предприятий, усиление стимулирования конкурентоспособного производства, децентрализацию профсоюзных гигантов. На долю государства и профсоюзов к началу 90-х гг. приходилось $\frac{1}{2}$ ВВП и столько же занятых в промышленности. Им же принадлежало до 95% всего земельного фонда Израиля.

В настоящее время постепенно снижается доля госсектора, хотя крупные предприятия еще принадлежат государству. Частный сектор

пока представлен мелкими и средними предприятиями пищевой, текстильной и деревообрабатывающей промышленности.

В 1992 г. новое правительство Израиля во главе с Ицхаком Рабином выдвинуло новую программу экономического развития страны, где главное внимание уделяется перестройке структуры экономики, ее демилитаризации. При этом предусмотрено использование части иностранных кредитов для совершенствования структуры экономики, создания новых рабочих мест, повышения уровня жизни населения. В области сельского хозяйства экономическая политика направлена в сторону самообеспечения продовольствием. Большое внимание уделяется внедрению агротехнических методов, новых технологий ($\frac{4}{5}$ всей сельскохозяйственной продукции производится сельскохозяйственными кооперативами). Сейчас Израиль в основном обеспечивает свои потребности в продовольствии, кроме пшеницы, растительного масла, мяса, кофе, сахара. Израиль также является экспортером сельскохозяйственной продукции, особенно цитрусовых и продуктов их переработки. С 1950 по 1996 г. годовой экспорт сельскохозяйственной продукции вырос более чем в 33 раза.

Правительство Израиля проводит активную экономическую политику, направленную на развитие различных сфер экономики. Создан специальный фонд развития малого бизнеса.

В основе реализации программы правительства Израиля на 1999–2000 гг. «Прогноз экономического развития страны» лежит целый ряд мер, направленных на усиление внутренних и внешних экономических приоритетов: сокращение доли государства в экономике; проведение налоговой реформы, основанной на расширении источников налогообложения; сокращение государственного аппарата; проведение структурных изменений внутреннего рынка; разработка мероприятий по поддержке и развитию экспортно-ориентированных производств.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой Израиль на Ближнем Востоке?
2. Охарактеризуйте секреты «экономического чуда» Израиля.

Термины и понятия

Репатриант.

ТЕМА V.3. КНР

Особое положение в финансово-экономических кругах мира занимает гигант Азиатско-Тихоокеанского региона — Китайская Народная Республика (КНР). Обладая мощным природным и трудовым потенциалом, Китай проводит позитивную политику в решении внутренних социально-экономических проблем.

По данным статистического приложения Б. Болотина к журналу МЭ и МО, №8, 2000 г., в 1998 г. при населении страны в 1 млрд 255 млн чел. показатель ВВП на душу населения составил 3175 долл., а совокупный объем ВВП страны — 3985 млрд долл. Это примерно в 17 раз превышает экономический потенциал России.

Рассматривая Китай как ведущую державу мира, надо иметь в виду не только человеческие ресурсы (каждый пятый житель Земли — китаец), но и то, что КНР входит в пятерку крупнейших мировых производителей и поставщиков зерна, хлопка, овощей, цветных металлов (свинцово-цинковых, никеля), древесины, топливных ресурсов. Китай входит в ядерный клуб, участвует в разработке космических программ, является постоянным членом Совета Безопасности ООН.

К концу 90-х гг. Китай по объему ВВП (в пересчете по ППС в долл. 1998 г.) является третьей мировой державой и имеет самые оптимистические планы — к 2005 г. довести данный показатель до уровня США. В настоящее время, по некоторым оценкам, экономика Китая составляет почти 45% экономики США. Высокие темпы экономического роста Китая проявляются прежде всего в таких обобщающихся макроэкономических показателях, как рост совокупного ВВП, темпы роста и прироста промышленного и сельскохозяйственного производства. Средние темпы экономического роста Китая в период с 1951 по 1980 г. составили 12,5%, в то время как «японское экономическое чудо» за этот же период времени характеризовалось уровнем 11,5% (табл. 31).

Средние темпы экономического роста Китая за 90-е гг. составляют более 10%, а темпы роста за все годы реформ — примерно 5–7% в год. Стабильно высокие темпы роста имеет также промышленное производство. Добавленная стоимость по всем отраслям промышленности в 1999 г. составила 3535,7 млрд юаней, на 8,9% превысив уровень 1998 г., в том числе добавленная стоимость на

Темпы экономического роста КНР в 90-е гг.

Год	ВВП в сопоставимых ценах	В том числе		
		Промышленность	Сельское хозяйство	Инвестиции
1992	14,2	21,2	4,7	44,4
1993	13,5	20,1	4,7	61,8
1994	12,6	18,9	4,0	30,4
1995	10,5	14,0	5,0	17,5
1996	9,6	12,5	5,1	14,8
1997	8,8	11,3	3,5	8,8
1998	7,8	8,9	3,5	13,9
1999	7,1	8,5	2,8	5,2

Примечание. Таблица составлена по данным: Гельбрас В., Кузнецова В. // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 115.

государственных и негосударственных предприятиях с объемом годовых продаж свыше 5 млн юаней (они называются крупнейшими) достигла 2030,7 млрд юаней (прирост 8,9%). Объем добавленной стоимости, произведенной в сельском хозяйстве, достиг 1421,2 млрд юаней (прирост 2,8%), а в сфере услуг — 2703 млрд юаней (7,5%).

В экономической политике большое внимание уделяется привлечению иностранного капитала. До 80% инвестиций поступило из Гонконга, США, Германии, Японии и других стран в форме новой техники и технологий, технических консультаций, лицензий и т. п.

Только в 1999 г. из 91 млрд долл. общего притока зарубежных капиталов в развивающиеся страны Юго-Восточной Азии почти половина (40 млрд долл.) досталась Китаю. В настоящее время по количеству предприятий с иностранными инвестициями КНР занимает второе место после США (табл. 32).

Таблица 32

Доля государственного сектора и предприятий с иностранными инвестициями

Предприятия	Добавленная стоимость (1999 г.)		
	Всего, млрд юаней	% к итогу	% к 1998 г.
Государственные с контрольным пакетом акций	1160,3	50,4	107,4
С иностранным капиталом	420,1	18,2	112,0

Помимо того что предприятия с иностранным капиталом дают более 18% добавленной стоимости китайской промышленности, они же создают около 13% налоговых поступлений в бюджет КНР, охватывая работой при этом более 10% городского населения.

Китай сегодня имеет достаточно высокую степень интегрированности в систему мирохозяйственных связей. По оценкам специалистов, емкость китайского рынка составляет 300 млрд долл. Китай занимает девятое место как ведущий экспортер товаров и 11-е место как импортер товаров.

Зарубежные инвестиции и технологии оказывают существенное влияние на качественный рост экономики КНР. Импорт капитала и технологий позволяет развивать такие прогрессивные сектора экономики, как производство программного обеспечения, новых материалов, телекоммуникационная индустрия, биотехнология, здравоохранение, образование.

Стратегия китайских реформ. В декабре 1978 г. III пленум ЦК КПК, осудив «культурную революцию», перенес основное внимание работы партии на экономическое строительство, в 1982 г. XXII съездом партии была принята стратегия осуществления модернизации общества, рассчитанная на три этапа:

I этап — увеличить в 4 раза валовую продукцию промышленности и сельского хозяйства к 2000 г., добиться среднего достатка жизни народа;

II этап — поднять Китай до уровня среднеразвитой страны (по международным параметрам) к 2021 г.;

III этап — к 2049 г. (100-летие КНР) превратить Китай в современную высокоразвитую державу.

По большому счету, Китаю за годы реформ удалось избежать трансформационного спада, характерного почти для всех стран с переходной экономикой. Свидетельством тому являются приведенные выше показатели темпов экономического развития.

Основные стратегические цели реформ можно сформулировать следующим образом:

- расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, сокращение сферы директивного планирования;
- переход к многоукладности экономики при использовании многообразных форм собственности (государственной, коллективной, частной и т. д.);
- превращение натуральной и полунатуральной экономики в натуральную товарно-денежную;
- реформирование валютно-финансовой, кредитной и банковской систем и системы ценообразования;

- реформирование системы внешнеэкономической деятельности с усилением открытости национальной экономики через всемерное расширение связей с зарубежными государствами, привлечение иностранного капитала в экономику страны, образование специальных экономических зон и открытых экономических районов.

Большую роль сыграла и масштабная реформа госаппарата КНР, численность которого в течение трех лет уменьшилась вдвое.

В целом экономические реформы, начатые в конце 70-х гг., вывели Китай в число интенсивно развивающихся стран. Реформы прежде всего были начаты в сельском хозяйстве. Основное направление — внедрение системы производственной ответственности крестьянских дворов, т. е. переход к обработке земли на основе семейного подряда, где каждая крестьянская семья могла получить сельскохозяйственный участок сроком примерно на 3–5 лет, широкое использование экономических рычагов. При этом были резко повышены государственные закупочные цены и введена контрактная система, позволившая расширить объем свободно реализуемой продукции. Подрядная система резко повысила заинтересованность крестьян в развитии сельскохозяйственного производства и за относительно короткий срок вывела страну из карточного тупика в крупного экспортера сельскохозяйственной продукции — зерна и хлопка. За первые годы реформ 90% земли, находившейся раньше в коллективной собственности, было передано крестьянам на условиях подряда. В результате уже к середине 80-х гг. проблема дефицита сельскохозяйственного сырья и продуктов питания утратила свою актуальность. Создание в деревне небольших промышленных предприятий по первичной переработке сельскохозяйственного сырья, а также предприятий сферы услуг и торговли было не только составной частью стратегии реформирования, но и важным звеном целенаправленного развития сельской экономики и решения проблемы занятости в условиях колоссального переизбытка трудовых ресурсов. За первые 10 лет реформирования темпы прироста национального дохода увеличились до 9,2%, причем на долю сельской экономики пришлось уже 63,6% этого прироста. Такая тенденция в течение 90-х гг. усилилась и составила более 75% к 1999 г. За эти же годы около 220 млн чел. экономически активного населения получили какую-то работу в плане полной или частичной занятости. Небольшие предприятия были нацелены не только на диверсификацию сельской экономики, но и на реализацию государственной политики самообеспечения

отдельных местностей товарами первой необходимости и продукцией обрабатывающей промышленности. В настоящее время малогабаритные промышленные предприятия на селе выпускают более 50% производимых в стране шелковых и трикотажных товаров, 95% кирпича и черепицы, 35% кожаной обуви (около 40% идет на экспорт) и 40% — производства цемента и угля.

Экономические реформы касались и других секторов экономики. Осуществлена постепенная либерализация планирования, ценообразования, финансовой системы, диверсификация внешнеэкономической деятельности.

За годы реформ кардинальные изменения претерпела система планирования китайской экономики: за 1982–1988 гг. количество видов продукции, охватываемых директивным планированием, сократилось более чем в 2 раза — со 128 до 60. В 1988 г., по данным 25 административных единиц провинциального уровня, доля директивно планируемой валовой продукции промышленности составила 16,2%, индикативно (направляюще) планируемой — 43,8% и рыночно-регулируемой — 40%¹.

На следующем этапе реформирования приоритетными для плановых структур считаются не задачи прямого управления хозяйственной деятельностью через директивные планы, а выработка стратегии развития и экономической политики, содействие развитию и нормальному функционированию рыночных структур через макроэкономическое управление.

Реформы в ценообразовании сочетали в себе регулируемые государственные и рыночные цены при усилении роли вторых. В рамках государственного ценообразования оставались: электроэнергия, уголь, нефтепродукты, стальной прокат, тарифы на транспорт.

Изменения в структурной политике ориентированы преимущественно в сторону приоритетных отраслей национального хозяйства. Исключительно важное значение приобретает развитие высокотехнологичных отраслей, таких, как электронная, аэрокосмическая промышленность, новейшие технологии и т. д. Другое очень важное направление ориентации структуры промышленного производства — социальное. Значительно увеличилось производство товаров народного потребления, а также средств производства для развития потребительского сектора. В целом к нынешнему периоду в КНР созданы условия перехода на новую модель экономического роста. Здесь имеются в виду уже заложенные основы

¹ *Мировая экономика* / Под ред. И.П. Николаевой. — М., 2000. С. 518.

современного производства: развитие сферы НИОКР, многопрофильная подготовка квалифицированных кадров, привлекательная инвестиционная среда.

В механизме экономического роста Китая большую роль сыграла открытая внешнеэкономическая политика, которая идет по линии отстаивания своих позиций в международном разделении труда. Основным элементом внешнеэкономических связей КНР является внешняя торговля, которая за годы реформ имела достаточно высокие темпы роста — около 16% в год, при этом объем внешней торговли вырос более чем в 15 раз.

Страна является девятым в мире экспортером товаров, на которого приходится почти 3,5% мирового экспорта¹. На мировой рынок Китай выходит с готовой промышленной продукцией, основа которой — текстиль (трудоемкое производство), электробытовые изделия, одежда, обувь.

В целом товарная структура экспорта КНР имеет следующие соотношения: одежда — 25% всего экспорта, продукция машиностроения — 16%, текстиль — 10%, продукты питания — 8%, химические продукты — 5%². Главными торговыми партнерами по экспорту КНР выступают страны Юго-Восточной Азии, США, Германия.

По свидетельству аналитиков, одной из приоритетных основ высоких темпов экономического роста Китая является использование политики импортозамещения (ускоренной индустриализации) и экспортной ориентации страны.

За годы ускоренной индустриализации (70–80 гг. вплоть до 90-х гг.) были практически созданы основы тяжелой промышленности, оборонного комплекса, машиностроения, приборостроения. Только в промышленности число предприятий возросло с 348,4 тыс. в 1978 г. до 8 млн в 1996 г., т. е. почти в 23 раза³. Результаты этого процесса самые впечатляющие: повысились темпы экономического роста, произошло насыщение внутреннего рынка товарами промышленного производства. Число работающих в народном хозяйстве КНР в 1996 г. составило 688,5 млн против 401,5 млн в 1978, что почти в 4,5 раза больше, чем население России. К 1998 г. численность работающих возросла еще на 16,5 млн чел. Численность работающих в промышленности и строительстве за 1979–

¹ *Погорлецкий А.И.* Экономика зарубежных стран. — СПб., 2000. С. 400.

² Там же.

³ *Гельбрас В.* Импортозамещение и экспортная ориентация экономики КНР // МЭ и МО. — 1999. — № 7. — С. 33.

1996 г. увеличилась в 2,3 раза — с 69,7 млн до 161,8 млн чел., занятых в сельском хозяйстве — почти на 23%¹.

Политика экспортной ориентации главным образом рассматривалась как средство привлечения иностранного капитала, создания каналов стабильного поступления из-за рубежа новой техники и технологий и опыта управления, установления прочных связей с мировым рынком. С этой целью были созданы особые экономические районы и специальные экономические зоны локального применения рыночных методов хозяйствования. В 1995 г. на 12 приморских провинций страны приходилось 81,7% предприятий с иностранным капиталом, 86,9% общей суммы капиталовложений, 84,9% уставного капитала предприятий, в котором 85,1% приходилось на долю иностранных партнеров. Подобная ситуация характерна и для капиталовложений в промышленность. Одним из наиболее ярких проявлений данной политики стал быстрый рост валютных запасов страны — с 11 млрд долл. в 1990 г. до 139,9 млрд долл. в 1997 г.¹ Большую роль в этом процессе сыграла китайская диаспора, проживающая в странах АТР и других государствах. Помимо вышеприведенных шагов китайской реформы, для иностранных инвесторов большую притягательность имеют низкая стоимость рабочей силы и овладение внутренним рынком КНР — потенциально самым крупным национальным рынком мира.

Имея 20-летний стаж реформирования экономики, надо сказать, что в структуре и сегодня доминирует государственный сектор. Позиции государства наиболее сильны в нефтепереработке (84,9%), электроэнергетике (75,3%), металлургии (70,8%) и т. д. Все названные отрасли отличаются материалоемкостью, ресурсоемкостью и экстенсивностью производственных процессов.

Однако очередной пленум ЦК КПК (сентябрь 1997 г.) заявил, что государственный сектор и впредь должен выполнять руководящие и контролирующие функции и что контрольный пакет акций акционерных предприятий должен оставаться в руках государства.

Таким образом, к концу XX в. Китай сделал грандиозные успехи в проведении структурных преобразований и улучшении социально-экономических параметров вывода страны из нищеты до конкурентоспособного уровня, в первую очередь в Восточно-Азиатском регионе.

Безусловно, проблем осталось много — на фоне сохраняющейся безработицы, гигантских резервов рабочей силы с высоким удельным весом малограмотного и неграмотного населения, всплесков инфляции, незавершенных институциональных преобразований

¹ Гельбрас В. Указ. соч.

в экономике Китай пока нельзя назвать конкурентом ведущих мировых держав.

Планы на перспективу намечены исходя из итогов 1999–2000 гг. В первую очередь предусмотрено завершить реализацию плана 9-й пятилетки, трансформировать государственный сектор и ликвидировать нищету в соответствии с исторической программой, принятой два десятилетия назад. Глобальные направления экономического развития КНР сводятся к следующему: *к 2010 году добиться удвоения ВВП, улучшения жизни народа, создания «сравнительно совершенной социалистической экономической системы»; за следующее десятилетие, к 100-летию образования КПК, «еще больше развить экономику, еще больше улучшить структуру, в основном осуществить модернизацию, создать мощное демократическое, цивилизованное, социалистическое государство».*

По оценкам китайских специалистов, в ближайшие годы в стране сохранится сложная демографическая ситуация, особенно в деревне, где в ближайшее пятилетие в трудоспособный возраст ежегодно будут вступать 9,98 млн чел. (7,63 млн в 8-й пятилетке). Улучшение положения на рынке труда в КНР ожидают не ранее 2010 г., когда относительно стабилизируется численность трудоспособного населения. На данном этапе развития создание дополнительных рабочих мест остается одной из наиболее приоритетных задач экономического развития.

На ближайшую перспективу в КНР намечена прежде всего реформа госсектора и банковской системы с целью превращения госсектора в эффективно работающий двигатель национальной экономики. В этой связи предусматривается закрытие (банкротство) средних и мелких — нерентабельных — предприятий, создание крупных, эффективно работающих предприятий в ведущих отраслях промышленности без диктата и прямого вмешательства министерств и ведомств. Реформа банковской системы будет проходить поэтапно и рассчитана на 15–20 лет. Реформа сельской экономики предусматривает реорганизацию системы госзакупок. На нынешнем этапе, когда проблема нищеты и голода в китайской деревне почти разрешена, на смену гарантированным государственным закупкам по достаточно высоким (иногда даже выше рыночных) ценам предусмотрены рыночные механизмы, где на первый план выйдет качество продукции (табл. 33).

Несмотря на значительные успехи, на ближайшую перспективу наиболее острыми для КНР остаются проблемы занятости, охраны

¹ Гельбрас В. Импортзамещение и экспортная ориентация экономики КНР // МЭ и МО. — 1999. — № 7. — С. 33.

Прогнозные оценки роста экономического потенциала КНР
(в ценах 1995 г.; курс юаня к американскому доллару в 1996–1998 гг.
составлял примерно 8,3 : 1)

Годы	Ежегодные темпы роста ВВП, %	ВВП на конец периода, трлн юаней	ВВП в расчете на душу населения, тыс. юаней
2000–2010	8,0	19,8	13,9
2011–2020	6,4	36,7	24,2
2021–2030	5,4	62,3	39,6
2031–2040	4,9	100,5	63,4
2041–2050	4,3	153,1	98,6

П р и м е ч а н и е. Таблица составлена по данным: Гельбрас В., Кузнецова В. Китай на пути модернизации и реформ. 1949–1999.— М., 1999. С. 362; Сообщение агентства Синьхуа, 20.02.1998.

окружающей среды, нехватки ряда природных ресурсов и пахотных земельных угодий и в этой связи необходимости их эффективного использования, отставания от передовых позиций в НИОКР и др.

Контрольные вопросы

1. Назовите место Китая в современном международном разделении труда.
2. Основные стратегические цели реформ Китая.
3. В чем своеобразие и особенность китайских реформ?
4. Можно ли сравнить китайские реформы с российскими и как?
5. Удались ли китайские реформы?

Термины и понятия

Семейный подряд.
Юань.
Политика самообеспечения.
Импортозамещение.
Экспортная ориентация.
Специальные экономические зоны.
Особые экономические районы.

Подводя итоги рассмотрения разд. V, приведем результаты развития регионов в целом и отдельных стран за 1990–2000 гг. (табл. 34).

Реальный ВВП на душу населения в регионах и странах за период 1990–2000 гг. (долл./чел., в ППС 1993 г.)

Регионы и страны	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Латинская Америка	4533	4603	4641	4707	4848	4909	5013	5188	5370	5558	5752
В том числе:											
Бразилия	5342	5294	5152	5273	5505	5600	5795	5853	6005	6162	6322
Аргентина	6661	7162	7705	8093	8538	9105	9695	10325	10996	11711	12472
Мексика	6733	6842	6903	6808	6917	6985	7033	7209	7389	7574	7763
Южная и Юго-Восточная Азия	3173	3358	3546	3744	3881	4234	4494	4795	5117	5462	5833
В том числе:											
Китай	1559	1663	1860	2092	2316	2558	2822	3104	3415	3756	4132
Индия	1201	1190	1207	1208	1228	1249	1259	1298	1338	1380	1423
Индонезия	2673	2812	2944	3083	3243	3419	3592	3825	4074	4339	4621
Страны НИС	7260	7767	8171	8592	9150	9709	10302	10951	11641	12374	13154
В том числе:											
Корея	8825	9531	9946	10382	11140	11825	12490	13364	14300	15301	16372
Таиланд	4529	4838	5147	5943	5878	6252	6680	7134	7619	8137	8691
Тайвань	8802	9284	9796	10247	10780	11343	11907	12383	12679	13394	13930
Африка	2128	2103	2103	2036	2040	2085	2144	2219	2297	2377	2460
Мир в целом	5587	5570	5598	5695	5809	5974	6162	6427	6703	6992	7292

Примечание. Таблица составлена по материалам: Вопросы экономики. — 1997. — № 4. — С. 89–94.

РАЗДЕЛ VI. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАН С НЕРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

ТЕМА VI.1. ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ «СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВА», ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ РАСПАДА

В XX в. в истории человеческой цивилизации осуществился уникальный социально-экономический эксперимент — ряд стран встали на путь переустройства своей экономики и политики на «социалистических началах». При этом подразумевалось, что социализм в плане политики представляет собой народовластие в различных формах и господство общественной собственности на средства производства в экономическом плане.

На практике эти тезисы не были реализованы ни в одной стране. Начало этому эксперименту было положено в России в 1917 г.

До Второй мировой войны по этому пути шли только СССР и Монголия, после Второй мировой войны на этот путь встали ряд европейских и азиатских стран. Позже, в конце 50-х гг., возник «форпост социализма» на Кубе. Во всех этих странах специфически были организованы *производство, распределение, потребление*. Главной чертой этих процессов было господство государства во всех названных сферах. В подавляющем большинстве случаев промышленность была государственной, сельское хозяйство соединяло в себе черты государственной и коллективной организации, причем последнюю также постоянно контролировало государство. Крайне редким было частное землепользование (фрагментарно — в Польше и Венгрии).

Тотальное господство государства в экономической сфере привело к подмене экономических стимулов к труду (повышение заработной платы, премий, социальные льготы и т. д.) административными рычагами. Главным из этих рычагов был план — основной инструмент организации всей работы. Долгое время планирование выдавалось за решающее преимущество социализма, и лишь длительный опыт работы в этом направлении привел к отказу от этой практики. В современных постсоциалистических странах планирование исчезло, а остались лишь только формы госзаказов.

В некоторых наиболее крупных странах, таких, как СССР и Китай, за годы строительства социализма сложилась колоссальная система рабской и крепостнической зависимости. Крестьянство в этих странах имело особый статус, который был полностью идентичен крепостничеству (минимальные доходы, сильное ограничение личного хозяйства).

Вся экономическая система характеризовалась резкими перекосами в структуре экономики. Во всех странах социалистической системы приоритет был отдан отраслям тяжелой индустрии в ущерб сельскому хозяйству, услугам, легкой промышленности, инфраструктуре и т. д. Это привело к резкому сужению фонда потребления в национальном доходе. Такая структура (низкий удельный вес фонда потребления) ярко демонстрировала уровень эксплуатации общества государством. Например, в США удельный вес фонда потребления в национальном доходе составлял 62% в 1990 г., в то время как в СССР он составил 33%.

Наиболее ярко минусы «социалистического устройства» проявились в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), который существовал с 1949 по 1990 г. Этот союз был создан в 1949 г., а устав подписан в 1959 г., в 1962 г. был подписан документ «Основные принципы международного социалистического разделения труда». Эта организация была создана на основе принуждения к слепому копированию советского опыта строительства социализма вместо разделения труда на эффективной базе, используя потенциал, исторические особенности, сложившуюся структуру и т. д. Это нанесло колоссальный ущерб всей Восточной Европе, но прежде всего СССР, и привело к полной неэффективности функционирования всей системы, в основе которой вместо экономических интересов лежали идеология и политика. Наиболее яркими примерами такой неэффективности является участие в СЭВ Кубы и Вьетнама. Как известно, интеграция представляет собой взаимопроникновение и слияние национальных экономик в интернациональную с целью повышения экономической эффективности. Участие Кубы и Вьетнама, как и всех остальных, вело к понижению эффективности вместо ее повышения.

Для СЭВ был характерен примитивизм форм внешних связей. Это выражалось в том, что крайне слабо развиты современные формы международных экономических связей — транснациональный бизнес и движение капитала. Первого почти не существовало, а второе осуществлялось исключительно на государственном уровне (в виде государственных кредитов). Примитивным и совершенно недостаточным было научно-техническое сотрудничество. Это было

связано с тем, что главные научные силы на 70% привлекались к военным исследованиям, которые практически были засекречены. Нужно учесть и то, что в мирном научном секторе в СССР использовались не самые лучшие кадры.

Признаком слабости СЭВ и неэффективности его экономического механизма служит также система ценообразования в рамках Совета. На протяжении всей своей истории СЭВ никогда не имел собственной базы, это был тот механизм, который вообще формировал долгосрочные цены и наносил огромный ущерб странам-участницам.

Можно сформулировать следующие основные последствия функционирования мировой социалистической системы хозяйства, в частности СЭВ:

1. Для нашей страны это обернулось выкачкой невосполнимых природных ресурсов в течение всего времени его существования. За это время из СССР ушли миллиарды тонн нефти, железной руды, угля, триллионы кубометров природного газа. В обмен СССР получал не самую высокосортную промышленную продукцию.

2. Осуществлялось гигантское перераспределение советского национального дохода в пользу стран Восточной Европы, Азии, а также Кубы. Это перераспределение носило открытый характер и осуществлялось через механизм цен или через тайные вложения в чужие экономики.

3. Общее положение (относительное) технического и технологического уровня стран-участниц из-за чрезвычайного упора на взаимные связи (с передовыми в этом отношении странами). Изоляция от передовых в экономическом и научно-техническом смысле стран.

4. Исключительно негативное последствие в том, что во всех странах оказались изуродованы структуры экономики. В СССР это выражалось в гипертрофированно высоком удельном весе сырьевых отраслей, чье производство предназначено для экспорта и братским странам. В восточно-европейских странах это выражалось в том, что СССР навязал им такую структуру экономики, для которой у них не существовало объективных предпосылок (металлургия, тяжелое машиностроение), т. е. плановая экономика стран — членов СЭВ строилась на одинаковых принципах (преимущественное развитие средств производства). Отсюда промышленность этих стран была не столько взаимодополняющей, сколько конкурирующей.

Как известно, взаимодополняемость национальных производственных структур может осуществляться в двух формах:

- две или три страны производят товары и услуги, которые коренным образом отличаются друг от друга, например сельскохозяйственная продукция и промышленные товары, — и возможна эффективная торговля

- экономики двух стран сходны по своему характеру, и каждая из них производит большой перечень товаров; при этом возможен эффективный обмен. Например, развитые страны с рыночной экономикой Германия, Франция — сходство структуры экономик достаточно высокое, взаимное сотрудничество и обмен товаров происходит на внутриотраслевом уровне. Здесь очень важен один момент: торговля и сотрудничество такого рода предполагает большую гибкость производственных мощностей, способность предприятий, фирм приспосабливаться к меняющейся конъюнктуре (учитывать требования и спрос рынка), их быструю реакцию на технический прогресс.

Однако система директивного централизованного планирования (характерная для всех стран СЭВ) никак не отвечала таким требованиям.

В целом в качестве главной, но не единственной причины распада СЭВ следует назвать искусственность его основы (идеологии и экономики).

VI.1.1. Последствия распада Совета экономической взаимопомощи для системы мировой экономики и международных отношений

После распада СЭВ в 1990 г., с одной стороны, сложилась неоднозначная ситуация в том секторе мировой экономики и мировых экономических отношений (МЭО), который охватывал бывшие страны-участницы, с другой — определенная эйфория (в течение короткого времени) по поводу падения этих «оков». Ожидали, что расширившиеся возможности контактирования с Западом принесут существенные результаты в виде помощи, инвестиций, кредитов. Однако этого не произошло. К тому времени только Венгрия получила более или менее существенный приток новых инвестиций, все остальные страны испытывали острый голод на финансовые ресурсы. Источников покрытия этих потребностей не было. Западные инвесторы не считали Восточную Европу привлекательной сферой приложения капитала. Все восточно-европейские страны переживали в этот период тяжелый экономический кризис, который выражался в их неплатежеспособности, нестабильности политической ситуации, да к тому же их валюта была неконвертируемой. Во всех странах отсутствовала развитая правовая база, позволяющая свободно инвестировать западным предпринимателям. К началу

реформ во многих случаях западным инвестициям препятствовал своеобразный престиж этих обществ, где обширные слои населения отвергали активное привлечение иностранного капитала. Потребуется достаточно продолжительный период, за время которого эти страны должны будут обеспечить политическую стабильность, начать выход из экономического кризиса, принять действенные законы, привлекающие иностранный капитал. На этом фоне бывшие экономики стран СЭВ оказались неготовыми к функционированию, их структуры остались прежними, и без радикальных изменений экономический потенциал этих стран лишь в малой степени отвечал потребностям западного рынка.

Таким образом, на какой-то срок, который можно назвать переходным, эти страны (страны бывшего СЭВ) обречены на достаточно обширные контакты только друг с другом.

В связи с распадом СЭВ минусов для мировой экономики и в особенности для МЭО много, плюс же один — снятие определенной напряженности в отношениях между странами.

В целом для системы МЭО распад СЭВ имел неоднозначные последствия. В долгосрочном плане эти последствия можно оценить со знаком «плюс», в краткосрочном — «минус». В первом случае следует оценить то обстоятельство, что снялась известная конфронтационность в рамках МЭО между СЭВ и остальным мировым хозяйством. Однако все остальные положительные последствия этого явления, видимо, заметно проявятся только в будущем.

Отрицательные последствия распада СЭВ для МЭО сводятся к следующему:

1. Для самих стран-участниц распад этой организации обернулся глубоким экономическим кризисом, большими потерями. Обвальная, катастрофическая ликвидация СЭВ застала эти страны врасплох, они оказались абсолютно неготовыми функционировать в новых условиях.

2. В мировом экспорте и импорте образовалась брешь, поскольку эти страны сократили свой экспорт и импорт.

3. Все эти страны предприняли неудачные попытки резкого поворота к контактам с развитой западной экономикой; за малым исключением, из этого ничего не получилось.

4. Резко осложнилась мировая проблема задолженности. Эти страны оказались неплатежеспособными, попросили об отсрочках выплаты долгов, а некоторые даже о прощении этих долгов, это отрицательно сказалось на международных финансово-кредитных отношениях.

5. Обострилась проблема миграции рабочей силы. Из всех стран бывшего СЭВ двинулась крупная волна мигрантов в поисках работы в развитых странах. Эта волна была настолько мощной, что все западные страны экстренно разработали ограничительные меры, препятствующие неконтролируемому притоку дешевой рабочей силы из СНГ и стран Восточной Европы. Налицо серьезная угроза стабильности мирового рынка труда. Рабочие из бывших социалистических стран готовы работать за 200—300 долл. в месяц.

Есть еще одно исключительно важное событие для международных экономических отношений — это распад СССР, в связи с которым:

- из системы МЭО исчез огромный субъект с довольно большим экспортным потенциалом и огромной задолженностью внешнему миру;

- на месте этого субъекта появилось полтора десятка государств, экономика которых оказалась в кризисе;

- усложнилась проблема с задолженностью. Основная масса бывших республик Союза делегировала России свои права по пассиву и активу, этого не сделала только Украина: здесь были приведены расчеты — кому сколько должны, и вышло: России — 60%, Украине — 16%;

- острый характер приобрела здесь и миграция рабочей силы внутри нового сектора — в рамках СНГ. Она имеет специфический характер в виде беженцев и вынужденных переселенцев.

ТЕМА VI.2. ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН С ЦЕЛЮ ПРИОБЩЕНИЯ К МИРОВОМУ ХОЗЯЙСТВУ

Все бывшие социалистические страны стали перед очень сложной задачей — полноценного приобщения к мировому хозяйству. Сложности этого процесса связаны с недавним прошлым этих стран, которое определило специфический характер структуры их экономики, сделавший непригодным эффективное взаимодействие в мировом хозяйстве. Практически во всей системе здесь господствовал государственный сектор, была утяжелена структура промышленности, недоразвит агросектор, а в СССР, кроме всего прочего, экономика была перегружена сверхвысокими военными расходами. Подобное 100%-ное государственное управление и планирование делали неэффективным и непригодным полноценное общение с быстроразвивающимся мировым хозяйством. Это предопределило абсолютную необходимость целого комплекса реформаторских мер во всех странах так называемого социализма.

Общий вектор этих мер — маркетизация экономики через ее разгосударствление, структурную перестройку, либерализацию цен и финансовое оздоровление.

Первое направление движения постсоциалистических стран к мировому хозяйству — разгосударствление экономики. Во всех бывших социалистических странах государственный сектор прямо или косвенно охватывал почти 100% экономики. Считалось, что государственная собственность идентична общественной собственности, а поскольку по социалистической доктрине экономической базой социализма объявлялась общественная собственность, практически полное огосударствление считалось нормой.

Государственный характер экономики означает всегда чрезмерную централизацию, а это ведет к уничтожению хозяйственной инициативы и, соответственно, тормозит экономику. Колхоз — земля государственная, материально-техническая база принадлежит государству. Если бы колхоз был реальным собственником, то он сам должен был устанавливать цены на свою продукцию, но этого никогда не было: существовал полный контроль государства, руководство формально выбирали колхозники, а официально

присылал райком партии — по сути дела, государственная структура. Далее колхозу «сверху» всегда спускался план, навязывавший, что производить и почему.

Для всех бывших социалистических стран характерно глубокое недоразвитие аграрного сектора, производства предметов потребления. В большинстве случаев сельское хозяйство испытывает острейший дефицит сопутствующих услуг и смежных секторов: как тех, что работают на него до начала земельного производства, так и тех, что работают на него в заключительной стадии (транспортировка, хранение и переработка сельскохозяйственной продукции). Кроме того, в самом широком смысле крайне недоразвита вся инфраструктура, включая транспорт, обучение, здравоохранение, торговые и бытовые услуги, организацию досуга и т. д.

В развитых странах в этом секторе занято от 50 до 70% самостоятельного населения, в то время как в СССР — 22%, а в предреформенной России — примерно 25–30%. Решение этой проблемы заключается в поэтапном, но быстром развитии всех секторов сферы услуг, которая может оказаться главным источником капиталовложений.

Государственная собственность, безусловно, имеет право на существование, но должна быть существенно ограничена. Имеются некоторые расчеты, которые свидетельствуют, что, когда государственный сектор в экономике превышает 15%, последняя не может быть эффективной.

Государство должно брать на себя роль регулятора в рамках проведения либеральной экономической политики, организации системы экономической помощи безработным, тем, кто пострадал в результате закрытия нерентабельных производств или сокращения штатов, урегулирования социальных конфликтов и т. д.

Чтобы сократить текущие расходы, каждое предприятие должно использовать ровно столько рабочих, сколько требуется для производственного процесса. Избыток рабочей силы на предприятиях (в условиях использования новых технологий) создает поток безработных.

Переход собственности в частные руки (физических и юридических лиц) развивает имущественные права. Однако все это требует мобилизации финансовых средств указанных лиц, чтобы в ходе приватизации наиболее важные предприятия не попали в руки иностранцев или под их контроль.

Основная цель перехода к рыночным отношениям заключается в восстановлении эффективности производства, без чего невозможно

обеспечить потребности населения и включить страну в международное разделение труда. Для этого прежде всего необходимо выявить работоспособность всех субъектов хозяйствования и их готовность вкладывать свои капиталы в производство — это усиливает частную инициативу. Наличие собственника (частного), который заинтересован в успехе своей деятельности, повышает эффективность и конкурентоспособность, сохраняет контроль над средствами производства.

Второе направление — финансовое оздоровление и обуздание инфляции.

Во всех бывших социалистических странах наблюдается сложная финансовая ситуация, и это не случайность, а объективный результат так называемого социалистического хозяйствования. Подобное было неизбежно, так как бывшая социалистическая экономика, с одной стороны, производила мощные потоки денег, а с другой — не создавала достаточных источников их покрытия. Мощные потоки денег рождались в гипертрофированном военном комплексе, чрезмерном капитальном строительстве, но во всех этих сферах не создавались источники покрытия денег. Такие источники создавались в самых слабых секторах экономики: сельском хозяйстве, промышленности группы В и сфере услуг, продукция которых не отвечала требованиям ни по выполненному объему, ни по качеству.

Поэтому финансовый кризис к переходному периоду был уже предопределен, т. е. он стал неизбежным.

Очень тесно к проблеме финансового оздоровления примыкает проблема либерализации цен.

Свободные цены — один из главных фундаментальных принципов рыночного хозяйства. Свободное ценообразование — необходимое условие нормальной рыночной конкуренции. Свободные цены означают, что производители товаров могут устанавливать их, только исходя из конъюнктуры рынка. Они же определяют объемы производимых товаров и услуг при свободном выборе поставщиков и клиентов.

Во всех бывших социалистических странах осуществлена либерализация цен. Эта реформа — одна из самых болезненных рыночных реформ, она имеет и исключительную политическую остроту.

Единовременное объявление свободных цен при отсутствии товарных потоков на потребительском рынке (это произошло почти во всех социалистических странах) вызвало гиперинфляцию. Сокращение дефицита госбюджета через налоговое реформирование должно обеспечить взывание реального налога на доходы.

Открытие национальных границ для экспорта и импорта товаров, услуг и капитала представляет собой еще один элемент перехода к рыночной экономике.

Это предполагает на начальном этапе снижение реального обменного курса национальной валюты, чтобы стимулировать экспорт и ограничить импорт.

Специфика переходной экономики связана с тем, что здесь присутствуют элементы и механизмы обоих типов. В практике существуют две альтернативы экономических реформ: радикальные (быстрые) реформы — «шоковая терапия», через которую прошли Россия, Польша и др., и постепенного эволюционного перехода — Китай, Венгрия. В целом программа «шоковой терапии» разработана специалистами МВФ и МБРР и предлагает следующий пакет мер, рассчитанных на 10–15 лет:

1. Макроэкономическая стабилизация — ужесточение налоговой и кредитной политики, ликвидация «избыточной» денежной массы.

2. Либерализация экономики — реформа внутренних цен, либерализация внешней торговли, система распределения ресурсов, зарплат, рынка труда, финансов.

3. Либерализация предпринимательской деятельности — приватизация, структурная перестройка, развитие различных форм собственности.

4. Пересмотр роли государства.

Реформирование экономики в странах Восточной Европы и России первоначально базировалось в основном на реализации концепции «шоковой терапии», подразумевающей быстрое обеспечение финансовой стабилизации и либерализации цен, создание многообразия форм собственности, расширение прав экономических субъектов, открытие внутреннего рынка. Однако практика показала, что переход к рыночным отношениям требует более длительной и постепенной трансформации всего комплекса макро- и микроэкономических преобразований. Поэтому впоследствии рассматриваемые страны перешли к долгосрочной стратегии экономических преобразований, предусматривающей структурную перестройку, развитие финансовых рынков, решение проблемы занятости и социальной защиты прав человека.

Политическая трансформация стран Восточной Европы, новых государств Евразии, соответственно и экономические перемены оказали определенное воздействие на ситуацию в мировой экономике. Специалисты ОЭСР высказали серьезную озабоченность положением дел в этом регионе.

Кризис в странах Восточной Европы, разрыв экономических связей между новыми государствами бывшего Союза способствовали еще большему сокращению объемов производства, ослаблению процесса стабилизации национальных экономик. В целом все это в условиях нарастающего недовольства населения способно тормозить проводимые экономические реформы.

По мнению специалистов ОЭСР и МВФ, большую положительную роль может сыграть представление этим государствам крупных коммерческих кредитов западными партнерами. Однако в нынешних условиях внешние кредиты (даже на самых выгодных условиях) вряд ли решат внутренние проблемы стран бывшего Союза и прибалтийских государств, если они сами не найдут пути для остановки спада производства, его стабилизации и дальнейшего роста. Это также мнение международных экспертов, с чем трудно не согласиться¹. На первых порах говорили, что это вопрос спорный, но практика показывает правильность постановки такого вопроса.

Независимо от того, как будет решаться валютная проблема, администрация МВФ с начала реформ советует странам СНГ и другим государствам сохранить единое торгово-экономическое пространство, ввести на определенный срок единый тариф на импорт потребительских товаров, что пока на первых порах игнорировалось реформаторами СНГ, в том числе и России. Эксперты МВФ высказываются также в пользу образования платежного союза СНГ.

В относительно лучшем положении находились государства Центральной и Восточной Европы. Несмотря на серьезные трудности, экономические реформы здесь дают положительные результаты. Наиболее благоприятная ситуация сложилась в Венгрии, где темпы роста ВВП в 1993 г. составили 3%. В Чехии и Словакии — иначе: во втором полугодии 1992 г. ВВП сократился на 5%, далее в 1993 г. прогнозируется стабилизация. Застой, падение производства и торговли в течение 1991—1992 гг. характерны для Польши. Близится к стабилизации экономическое положение Болгарии и Румынии, о чем свидетельствуют показатели — сокращение ВВП во втором полугодии 1992 г. было на уровне 8%, а в 1993 г. — некоторое улучшение: снижение падения ВВП до 2% (см. табл. 35).

Данные таблицы из доклада ОЭСР о состоянии мировой экономики показывают динамику основных макроэкономических показателей в странах Восточной Европы, СССР—СНГ в начале 90-х гг.

¹ *Хасбулатов Р.И.* Указ. соч. С. 34.

**Экономическая ситуация в странах Восточной Европы и СССР–СНГ.
Данные национальной статистики за соответствующие годы.
Доклад ОЭСР**

Регионы, страны	1990	1991	1992	1993
Производство в странах Центральной и Восточной Европы				
Болгария	–9,1	–17	–8	–2
Венгрия	–3,3	–10	0	3
Польша	–11,6	–9	–2	1
Румыния	–7,4	–14	–8	–2
Чехословакия (Чехия и Словакия)	–0,4	–16	–5	0
СССР и СНГ	–4,0	–17	–18	–
Уровень безработицы, % к активному населению				
Болгария	1,6	11,7	16	18
Венгрия	1,6	7,5	10	10
Польша	6,1	11,5	19	19
Румыния	–	2,7	10	15
Чехословакия (Чехия и Словакия)	1,0	6,8	12	14
Инфляция, %				
Болгария	26,3	474	75	60
Венгрия	28,4	35	26	23
Польша	585,8	70	50	40
Румыния	7,4	128	100	70
Чехословакия (Чехия и Словакия)	10,0	58	15	13
СССР и СНГ	5,3	91	700	–
Платежный баланс по статьям текущих операций, млрд долл.				
Болгария	–1,2	–0,9	–1,4	–1,3
Венгрия	0,1	0,5	0	–0,4
Польша	0,7	–2,1	–2,0	–1,0
Румыния	–1,7	–1,0	–1,3	–0,8
Чехословакия (Чехия и Словакия)	–1,1	0,4	–0,5	–1,0
СССР и СНГ	11	2,0	–3,0	–5,0

Примечание. Таблица составлена по данным: *Хасбулатов Р.И.* Указ. соч. С. 35.

Они свидетельствуют о продолжающемся в этот период глубоком экономическом кризисе в странах Восточной Европы, СССР–СНГ:

- продолжается падение производства по всем группам, особенно критическая ситуация в странах СССР–СНГ;
- во всех странах растет уровень безработицы;
- усиливается инфляция, особенно резко в СССР–СНГ;

- для всех стран Восточной Европы и СССР—СНГ характерен отрицательный платежный баланс (пассивный), т. е. платежи превышают инвестиционные поступления, что свидетельствует о том, что они все являются должниками.

Крайне тяжелая экономическая ситуация остается в Албании, здесь, как и в СНГ, позднее всех были начаты политические и социально-экономические преобразования.

Одну из причин тормоза можно назвать — напряженная политическая ситуация в этих странах, особенно в СНГ. Она препятствует разработке и выбору соответствующей программы внутренней экономической политики, направленной на преодоление кризиса и подъем производства. События в Югославии, на Украине, в Молдавии, Таджикистане, Закавказье, на Северном Кавказе и т. д. поглощают огромные бюджетные средства, подрывают сложившуюся структуру, углубляют экономический кризис. Более того, все отрицательные перемены в этих странах повлияли на все секторы мировой экономики.

ТЕМА VI.3. СТРАНЫ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ — НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

За последние годы страны Восточной Европы добились определенных экономических успехов в углублении рыночных преобразований. Особенно это заметно в Польше, Чехии, Венгрии и Словакии.

Увеличение объемов ВВП и промышленной продукции, снижение уровня инфляции, рост внутренней и внешней торговли и другие показатели (табл. 36) свидетельствуют об этом.

В результате десятилетних рыночных преобразований национальные экономики лидирующих стран добились наибольших успехов. Одним из важнейших показателей успехов экономических преобразований является экономический рост. По темпам экономического роста (рост ВВП и промышленного производства) лидером в 1999 г. является Венгрия — 3,7 и 10%. За ней следуют Польша — 3,5 и 6%, Словения — 2,5 и 2,5%. Чехия имела устойчивые темпы прироста, однако в 1998–1999 гг. обозначились некоторые тенденции к снижению.

По своей структуре экономики рассматриваемых стран уже сегодня можно отнести к постиндустриальному типу. Для сравнения: накануне реформ 1988 г. доля промышленности составляла в Чехословакии 57%, Польше — 52, Венгрии — 36, Румынии — 61, Болгарии — 59%. Через десять лет структура экономики стран Центральной и Восточной Европы имеет следующие соотношения: сельскохозяйственное производство дает от 4,4% ВВП в Словении до 6,9% ВВП в Польше. Промышленность производит от 30,9% ВВП в Венгрии до 41,7% ВВП в Чехии. Особенно выросла доля нематериального производства в ВВП. На услуги приходится от 53,7% ВВП в Чехии до 62,5% в Венгрии. Большую роль в этом играют финансовые услуги и туризм, который для большинства стран Центральной и Восточной Европы является отраслью международной специализации.

В структуре промышленности наиболее устойчивыми темпами развиваются отрасли потребительского спроса — текстильная, пищевая, мебельная, полиграфическая, обувная. Свое развитие получили в современных условиях наукоемкие производства — электронная, электротехническая промышленность, приборостроение.

Десять лет системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы и в России

Год	Чехия	Венгрия	Польша	Словакия	Словения	Болгария	Румыния	Хорватия	Россия	Украина
1990	<u>-1,2</u> -3,3	<u>-3,5</u> -10,2	<u>-11,6</u> -24,2	<u>-2,5</u> -4,0	<u>-4,7</u> -10,5	<u>-9,1</u> -16,7	<u>-5,6</u> -19,0	<u>-7,1</u> -11,3	<u>-3,0</u> -0,1	<u>-4,0</u> -0,1
1991	<u>-11,5</u> -21,2	<u>-11,9</u> -16,6	<u>-7,0</u> -8,0	<u>-14,6</u> -19,4	<u>-8,9</u> -12,4	<u>-11,7</u> -20,2	<u>-12,9</u> -22,8	<u>-21,1</u> -28,5	<u>-5,0</u> -8,0	<u>-8,7</u> -4,8
1992	<u>-3,3</u> -7,9	<u>-3,1</u> -9,7	<u>2,6</u> 2,8	<u>-6,5</u> -9,3	<u>-5,5</u> -13,2	<u>-7,3</u> -18,4	<u>-8,8</u> 21,9	<u>-11,7</u> -14,6	<u>-14,5</u> -18,0	<u>-9,9</u> 6,4
1993	<u>0,6</u> -5,3	<u>-0,6</u> 4,0	<u>3,8</u> 6,4	<u>-3,7</u> -3,8	<u>2,8</u> -2,8	<u>-1,5</u> -9,8	<u>1,5</u> 1,3	<u>-8,0</u> -5,9	<u>-8,7</u> -14,1	<u>-14,2</u> -8,0
1994	<u>3,2</u> 2,1	<u>2,9</u> 9,6	<u>5,2</u> 12,1	<u>4,9</u> 4,8	<u>5,3</u> 6,4	<u>1,8</u> 10,6	<u>4,0</u> 3,3	<u>5,9</u> -2,7	<u>-12,7</u> -20,9	<u>-22,9</u> -27,3
1995	<u>6,4</u> 8,7	<u>1,5</u> 4,6	<u>7,0</u> 9,7	<u>6,3</u> 8,3	<u>4,1</u> 2,0	<u>2,9</u> 4,5	<u>7,2</u> 9,4	<u>6,8</u> 0,3	<u>-4,1</u> -3,3	<u>-12,2</u> -11,7
1996	<u>3,9</u> 2,0	<u>1,3</u> 3,4	<u>6,0</u> 8,3	<u>6,6</u> 2,5	<u>3,3</u> 1,0	<u>-10,1</u> 3,8	<u>3,9</u> 9,9	<u>6,0</u> 3,1	<u>-3,5</u> -4,0	<u>-10,0</u> -5,1
1997	<u>1,0</u> 4,5	<u>4,6</u> 11,1	<u>6,8</u> 11,5	<u>6,5</u> 2,7	<u>3,8</u> 1,0	<u>-6,9</u> -8,6	<u>-6,6</u> -5,9	<u>6,5</u> 6,8	<u>0,8</u> 1,9	<u>-3,2</u> -1,8
1998	<u>-2,6</u> 2,2	<u>5,2</u> 13,0	<u>4,8</u> 4,8	<u>5,4</u> 5,0	<u>4,0</u> 3,7	<u>4,0</u> -8	<u>-5,5</u> -17,3	<u>3,0</u> 3,7	<u>-4,6</u> -5,5	<u>-1,7</u> -1,5
1999	<u>-1,5</u> 0	<u>3,7</u> 10,0	<u>3,5</u> 6,0	<u>0</u> 2,0	<u>2,5</u> 2,5	<u>-2,0</u> 0	<u>-5,0</u> -6,0	<u>-1,5</u> 3,0	<u>1,0</u> 5,0	<u>-2,0</u> -1,0

Примечания: 1. В числителе указаны значения темпа прироста ВВП, % к предыдущему году, а в знаменателе — динамика промышленного производства, %.

2. Совокупная таблица составлена по данным: Мир на пороге тысячелетия. Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и России // МЭ и МО. — 2000. — № 5. — С. 3—14.

Быстрое расширение внешней торговли также становится фактором экономического роста. Основным торговым партнер — Европейский союз. Приоритетным для себя эти страны считают интеграцию в западно-европейскую экономику, вступление в ЕС. На пути переориентации внешнеэкономических связей отдельные страны Восточной Европы достигли весьма впечатляющих результатов. В Венгрии, Польше, Чехии, Словении доля ЕС во внешней торговле составляет уже от 60 до 70%. Однако само присоединение стран Восточной Европы к ЕС оказывается чрезвычайно дорогостоящим проектом. Проведение финансовой поддержки отстающих регионов через «структурные фонды», а также обязательства в рамках общей сельскохозяйственной политики для бюджета ЕС обошлись бы увеличением ежегодных расходов на 55–65 млрд долл. Это одна из причин отсутствия единого мнения о сроках принятия стран Центральной и Восточной Европы в Европейский союз.

В целом макроэкономические показатели развития Восточной Европы отмечаются стабильностью развития, и для большинства стран характерен устойчивый подъем экономики (см. табл. 35), хотя по степени и уровню развития они занимают разные позиции.

Польша. Начавшийся в 1992 г. рост подъема производства ВВП в Польше ускорился в последующие годы, имея положительную динамику; промышленное производство в 2000 г. увеличилось на 6,5%, ВВП вырос на 3,5% (1999 г.). Инвестиции как основной фактор роста в Польше возрастали в фиксированных ценах в 1992 г. — на 0,4%, 1993 г. — 2,3, 1994 г. — 7,1, 1995 г. — 10,0, 1996 г. — 12, 1997 г. — 22,8 и в 1998 г. — на 20,2%. В настоящее время в стране насчитывается более 20 тыс. предприятий с участием иностранного капитала. Суммарный приток заграничных капиталовложений составил более 25 млрд долл., и по приросту данного показателя Польша занимает первое место среди других стран Центральной и Восточной Европы. За эти годы производительность труда в промышленности повысилась на 12%. Особенно высокие темпы производства (13,4%) отмечаются в перерабатывающих отраслях.

Важным фактором преодоления экономического кризиса стало развитие частного сектора, на который в настоящее время приходится более 70% занятых и 64% производства ВВП.

Хоть и медленными темпами, но обозначилась устойчивая тенденция снижения безработицы: с 14,9% в 1995 г. до 10% в 1999 г.

Среди факторов роста польской экономики за последние годы следует выделить ярко выраженные успехи по снижению инфляции

(темпы снижения в 1999 г. составил 7,3%) и активные позиции внешней торговли. Крупнейшими торговыми партнерами являются страны Евросоюза, государства Центральной и Восточной Европы и Россия. Наметила тенденция к снижению доли госбюджета, внешнего долга — последнее в основном за счет достигнутой договоренности с Парижским и Лондонским клубами.

По индексу ИМЭПИ¹ Словения (–7,032) на конец столетия среди стран Восточной Европы занимает первое место, сохраняя при этом достаточно высокие темпы роста, которые в 1999 г. достигли 3,8% ВВП на душу населения, в 2000 г. они составили 75 отн. ед. (при среднем значении по ЕС — 100). Это самый высокий показатель в странах Центральной и Восточной Европы.

Динамично развивается **Венгрия**, где рыночные преобразования практически завершены.

Оживление производства в Венгрии в середине 90-х гг. происходит на фоне сохраняющейся разбалансированности финансовой системы. Преодолению спада в основном способствовали и иностранные инвестиции, по объему которых Венгрия лидирует среди стран Восточной Европы (18,2 млрд долл. — 38% общего объема зарубежных инвестиций в эти страны).

Основные экономические показатели за 1999 г. составили: темпы прироста ВВП — 3,7%, динамика промышленного производства — 10,2%. По меркам переходных экономик, сравнительно низкой оставалась безработица, уровень которой составил 7,1%. Темпы инфляции сокращаются до 10% по итогам года.

Таким образом, Венгрия становится одной из наиболее удачных в осуществлении трансформации стран Восточной Европы.

В структуре народного хозяйства опережающими темпами развивается сфера услуг.

Чехия имела наибольшие успехи в достижении экономической стабильности. Государственный бюджет бездефицитен, обменный курс кроны устойчив, ВВП после сокращения на 0,9% в 1993 г. увеличился на 2,6% в 1994 г. и на 4% — в 1995 г.

В качестве одного из важнейших достижений Чехии в 1999 г. можно назвать сокращение инфляции до 2,1%, т. е. до уровня, соответствующего основным развитым рыночным странам. Однако

¹ Центром макроэкономических исследований РАН (ИМЭПИ) в 1999 г. был разработан индекс оценки результатов макроэкономической трансформации за 10 лет с учетом показателей ВВП на душу населения и динамики ВВП, показателей реального сектора экономики, инвестиционной, ценовой и торговой политики и других макроэкономических параметров. (Колчин С., Головин М. Количественная оценка сопоставления результатов преобразований в переходных экономиках // МЭ и МО. — 2000. — № 9. — С. 37–43).

платой за это стало ухудшение положения в области реальных показателей, по которым страна уже потеряла свои ведущие позиции за последние несколько лет. Это сокращение ВВП на 0,5%, промышленного производства — на 3,5%, инвестиций — на 7%, рост безработицы до 10,5%¹.

Вместе с тем Чехия обладает наиболее благоприятными условиями для создания рыночной конкурентной среды. Практически завершены приватизационные процессы с сочетанием разных форм собственности. В реальном секторе со второй половины 90-х гг. стал расти выпуск продукции в отраслях тяжелой промышленности, в частности на крупных промышленных предприятиях металлургии, машиностроения, в производстве резиновых и пластмассовых изделий. Западные аналитики отмечают сходство в развитии Чехии и Польши: основной двигатель в них — инвестиции. Но в Чехии важным фактором роста является также потребительский спрос, связанный с повышением реальных доходов населения. Политическая и экономическая стабильность, а также ожидаемое вступление страны в ЕС делают Чехию привлекательной для зарубежных инвесторов.

В сельском хозяйстве проведено повсеместное восстановление прав собственников на землю и сельхозимущество. Три четверти сельхозкооперативов согласно решению их членов преобразованы в кооперативы земельных собственников, созданы фермерские хозяйства.

В *Болгарии* во второй половине 1994–1995 гг. наблюдалось некоторое оживление экономики. Промышленные предприятия все более активно выходят на внешние рынки, особенно это относится к черной и цветной металлургии, химии и нефтехимии, а также пищевой промышленности.

С 1994 г. увеличились инвестиции (на 1,4%) в основные фонды. По прогнозу национального статистического института, в 1995 и 1996 гг. инвестиции ориентированы преимущественно на техническое перевооружение производства. В 1995 г. наметились положительные тенденции в развитии показателей инфляции и безработицы. Безработица к концу 1994 г. сократилась до 488,4 тыс. (12,8%), а к концу 1995 г. — примерно до 400 тыс. Иначе говоря, напряженность в этом плане сохраняется, т. е. доля безработных в экономически активном населении к концу 1999 г. в Болгарии составляет 14%, — это один из самых высоких показателей в странах Центральной и Восточной Европы после Словении.

¹ Колчин С., Головин М. Количественная оценка сопоставления результатов преобразований в переходных экономиках // МЭ и МО. — 2000. — № 9. — С. 43.

О некотором улучшении макроэкономических финансовых показателей Болгарии в 1995 г. свидетельствуют стабилизация обменного курса лева, увеличение валютных резервов, снижение основной процентной ставки Болгарского национального банка по кредитам с 72% в 1994 г. до 34% в 1995 г. Однако негативными остаются: тяжелое финансовое положение многих государственных предприятий, понижение доходов населения на 7,7% в 1994 г. и на 4–5% в 1995 г. Таким образом, Болгария испытывает циклические колебания в процессе трансформации экономики. После оживления экономики в середине 90-х гг. в 1996 г. разразился очередной кризис. Динамика промышленного производства, по данным на 1999 г., имеет нулевой прирост и как следствие — наиболее низкие показатели доходов на душу населения.

Надо сказать, что экономика Болгарии всегда носила открытый характер, значительная часть ВВП страны формируется за счет внешней торговли.

Особенно трудно и болезненно реформирование экономической и политической жизни идет в *Румынии*. Это связано с тем, что общий уровень социально-экономического развития страны ниже, чем в других странах региона. Сложности связаны с последствиями прежнего режима централизованной системы управления с иррациональной структурой экономики. Продукция промышленности неконкурентоспособна из-за изношенности оборудования, высокого удельного веса энерго- и материалоемких производств, больших диспропорций в структуре отраслей.

С целью ускоренного перехода к рыночной экономике Румыния стимулировала развитие частного сектора, доля которого в общем ВВП составляет более 20%.

За годы реформ наметились тенденции к оживлению в отраслях обрабатывающей промышленности, что дает увеличение поставок на экспорт; растут инвестиции в народное хозяйство (особенно в частном секторе), они достигли 38,4% в 1995 г., что на 15,3% больше уровня 1993 г.; в 1994 г. наметилась тенденция к снижению уровня инфляции. Среди стран региона в Румынии самые низкие темпы приватизации, и это является главной проблемой дня.

По индексу ИМЭПИ Румыния в настоящее время занимает шестое место. Хотя и медленно, но продолжается экономический спад, сохраняется высокая инфляция — 38,3% по итогам 1999 г.

Таким образом, как Болгария, так и Румыния пока не имеют предпосылок догнать лидирующие страны региона, если не будут до конца преодолены последствия кризисов и не начнется стабильное оживление при высоких темпах экономического роста.

Первым годом оживления *Словакии* был 1994 г. Тогда рост ВВП по сравнению с 1991 г. составил 4,8%, а промышленной продукции — 6,4%, уровень инфляции снизился с 23,3 до 13,3%. В 1995 г. — соответственно 6,1 и 15,7% по сравнению с 1994 г. Позитивные сдвиги в преобразовании Словакии аналитики связывают с приходом к власти в 1994 г. нового правительства и принятием радикальных мер. Однако здесь сохраняются такие негативные стороны, как рост безработицы, инфляции, дефицита бюджета, а объемы инвестиций невелики.

Процесс трансформации словацкого хозяйства ставит своей целью построение развитой рыночной экономики. Реформа (экономическая) базируется на стабилизации денежно-кредитной системы, отказе от госрегулирования цен, а также на либерализации торговли и приватизации. В Словакии доля частного сектора в создании ВВП составляет около 77%.

При оценке возможной динамики макроэкономических показателей государств Восточной Европы различными международными организациями, в частности Венским институтом международных экономических сравнений и ЕБРР, прогнозируется положительная динамика реального ВВП в этих странах после 1996 г.

Согласно оценке темпы роста реального ВВП в странах Восточной Европы на период до 2000 г. составили 6,8% в среднем за год. При этом отрицательное воздействие факторов переходного периода для этих стран завершается, и период 1997—2000 гг. стал временем «пожинания плодов» перехода к рыночной экономике. Большинству этих стран в отличие от России и других стран СНГ уже к 2000 г. удалось перейти «барьер» уровня реального ВВП 1990 г.; в 2000 г. превышение составило примерно 1,2 раза. Такую тенденцию роста реального ВВП на душу населения можно проследить по данным табл. 37 и 38, где наиболее благополучно выглядят Чехия, Словакия и Венгрия.

Таким образом, последовательно проведенные реформы на востоке Европы могут дать дополнительный толчок европейской экономике, что, в свою очередь, увеличит возможности создания глобальной экономики.

Контрольные вопросы

1. Назовите характерные черты социалистического типа хозяйствования и каким странам они были присущи.
2. Охарактеризуйте главные минусы функционирования СЭВ.

Десять лет системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы: ВВП на душу населения, отн. ед.

Год	Чехия	Венгрия	Польша	Словакия	Словения	Болгария	Румыния	Хорватия	Япония	США	ЕС
1990	68	49	33	51	70	33	36	40	115	144	100
1992	57	45	31	40	59	27	29	30	118	138	100
1993	59	46	33	40	62	28	30	27	121	143	100
1994	60	46	34	40	65	28	31	28	118	143	100
1995	62	47	35	42	66	28	32	29	120	140	100
1996	64	47	37	45	68	25	33	32	122	141	100
1997	64	49	39	46	69	23	31	33	120	143	100
1998	63	52	41	49	72	26	29	34	120	143	100
2000	65	54	42	51	75	27	30	35	120	143	100
2005	72	59	46	56	82	29	33	39	120	143	100
2010	79	65	51	62	91	32	37	43	120	143	100
2015	87	72	56	68	100	36	40	47	120	143	100

Примечания: 1. Среднее значение для ЕС (15 стран) по всем годам принято равным 100.

2. Таблица составлена по данным Венского института сравнительных экономических исследований (WPIW) и расчетам ИМЭПИ РАН// МЭ и МО. — 2000. — № 5. — С. 14.

Таблица 38

**Реальный ВВП на душу населения в регионах и странах за 1990–2000 гг.,
долл./чел. в ППС 1993 г.**

Год	Страны Восточной Европы	В том числе					
		Болгария	Венгрия	Румыния	Словакия	Чехия	Польша
1990	6944	4864	7071	4546	7588	10511	4753
1991	6220	4352	6326	3960	6510	9062	4408
1992	6005	4650	6075	3592	6025	8515	4506
1993	5981	4193	5962	3643	5766	8422	4669
1994	6262	3979	6141	3770	6037	8658	4940
1995	6363	4038	6165	3807	6129	9003	5164
1996	6585	4122	6314	3880	6302	9357	5374
1997	6993	4241	6567	4035	6674	10106	5732
1998	7430	4656	6958	4276	7140	11160	6017
1999	7986	4773	7514	4578	7720	12407	6316
2000	8638	5202	8265	5833	8331	13933	6630

Примечание. Таблица составлена по данным: *Малышев В., Ларин А.* Россия и мир: тренды экономического роста // Вопросы экономики. — 1997. — № 4. — С. 89–94.

3. Что произошло после распада СЭВ в мировой социалистической системе?

4. Какие общие черты переходного периода объединяют восточно-европейские страны?

5. В чем сущность «шоковой терапии» и какие страны использовали такой метод перехода к рыночным отношениям?

6. Какие страны наиболее удачно подошли к макроэкономической стабилизации, а какие — нет? Сделайте сравнительный анализ.

Термины и понятия

СЭВ — Совет экономической взаимопомощи.

Постсоциалистические страны.

«Шоковая терапия».

Свободное ценообразование.

Трансформация экономики.

Инфляция.

РАЗДЕЛ VII. СОВРЕМЕННАЯ РОССИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ТЕМА VII.1. ПРИЧИНЫ КРИЗИСА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

VII.1.1. Предреформенная оценка экономического развития

Полноправное вхождение России в мировую экономическую структуру, интеграция ее экономики в систему мирохозяйственных связей — одна из основных задач экономической политики страны. В современном кризисном состоянии России изначально особенно тяжело складывается ситуация во внешнеэкономической сфере. Кризис в этом секторе имеет ту особенность, что в отличие от других секторов он сформировался не в последние годы, а в первые годы существования социалистического государства и с той поры имеет перманентный характер углубления.

В середине 80-х гг. в момент расцвета СССР его удельный вес в мировом промышленном производстве составил около 20%, а в мировой торговле — лишь около 1%. Если учесть, что мировая торговля представляет собой самое эффективное средство внешнеэкономической деятельности, то экономика СССР функционировала абсолютно неэффективно. И степень этой неэффективности постоянно возрастала, что означало еще более глубокое отставание страны от других государств. Сложность проблемы связана и со специфическим характером структуры российской экономики, где наследственно сохраняются громадные перекосы в сторону энергосырьевых отраслей и оборонного комплекса, острая нехватка товаров первой необходимости при крайне отсталой производственной базе легкой и пищевой промышленности, гражданского машиностроения, сельского хозяйства.

Следует отметить, что дореволюционная Россия имела гораздо более высокие показатели вовлеченности в мировое хозяйство.

В 1913 г. удельный вес России в мировом экспорте составлял 4%. За счет внешнеэкономических связей Россия в 1913 г. сформировала 14% своего дохода, Советский Союз в 1990 г. за счет этих же связей сформировал только 1% национального дохода, а в конце 80-х гг. — 8%. Иными словами, за 75 лет своего существования наше государство в данной области не прогрессировало, а быстро деградировало.

Современные развитые государства с рыночной экономикой за счет внешнеэкономических связей формируют 30–50% и более своего национального дохода (Британия и Бельгия — более 50%).

Причины сложившегося положения многообразны, и отдельные из них, на наш взгляд наиболее выраженные, состоят в следующем:

- установка с самого начала на свои собственные силы в условиях изоляции от внешнего мира. Эта изоляция имела двойное происхождение. С одной стороны, она порождалась извне (как противостояние двух систем), а с другой — в пределах страны, т. е. той же сознательной политикой самого государства;

- после Второй мировой войны СССР сделал основной упор своих внешнеэкономических связей на контакты со странами народной демократии. За исключением ГДР и Чехословакии, эти страны имели нижайший уровень развития, в то время как на их долю приходилось $\frac{2}{3}$ внешнего оборота СССР;

- значительные возможности были упущены в период функционирования СЭВ. Руководством этих стран и в первую очередь Советского Союза был проявлен редчайший консерватизм в организации обоюдовыгодных связей. Фактически, как показала практика, они ограничились небольшой торговлей и примитивным обменом научно-технической информацией и т. д.;

- полностью провалилась так называемая комплексная программа «социалистической экономической интеграции», принятая в 1971 г. и рассчитанная на 20 лет. Она не только не была реализована, а наоборот, через 20 лет СЭВ развалился, при том что единой не была ни банковская, ни налоговая, ни какая-либо другая система;

- огромный урон внешнеэкономическим связям был нанесен государственной монополией внешней торговли. Ее суть состояла в том, что никакие экономические агенты не могли вступать во внешнеэкономические контакты (экспорт, импорт и другие сферы). Это право принадлежало только государству, что приводило к резкому увеличению времени при реализации той или иной сделки, в то время как во внешней торговле время в буквальном смысле — деньги. Государство, конечно, должно присутствовать в этих вопросах, но не в той форме, как это было у нас. Если для реализа-

ции какой-либо сделки требуется слишком много подписей и согласований, эта система считается одной из самых сложных в мире и она тормозит развитие внешнеэкономических связей и полноценное включение в МРТ. Такую систему в Японии называли «экономикой физических лиц»;

- безумная стратегия экспорта и импорта на протяжении десятков лет. Все эти годы российский экспорт представлял собой невосполнимые ресурсы (сырье и энергоносители). Импорт же, как правило, — готовый фабрикат и продовольствие, причем такое, которое в изобилии можно было производить у себя. Такие соотношения пагубно сказывались на экономике и на ее эффективности.

При наличии первоклассных ученых, изобретателей, конструкторов и квалифицированных рабочих, сконцентрированных на сверхсекретных оборонных предприятиях, экономика страны в целом оставалась примитивной как по структуре, так и по уровню эффективности: в 1990 г. по производительности труда СССР уступал Англии в 2,6 раза, Германии — в 3, США — в 3,7 раза.

VII.1.2. Переход к реформам и обострение экономической ситуации

Реформаторы, пришедшие к власти в начале 90 гг., столкнулись с комплексом сложнейших проблем, среди которых: разрушение сложившихся межреспубликанских связей, сильные диспропорции в структуре народного хозяйства. Вместе с тем негативную роль сыграло и то, что приводились для претворения в жизнь различные типы экономических моделей (европейских и азиатских стран) выхода из кризиса и совершенно не учитывались положительные моменты социально-экономического развития страны, сложившиеся за годы социалистического развития. Первые шаги реформ сопровождались взрывом инфляции, острой нехваткой финансовых ресурсов, резким снижением платежеспособности населения и многих предприятий. Все это закономерно привело к замораживанию инвестиций в отечественную экономику, утечке капиталов за границу и сужению внутреннего рынка.

За первые годы реформ за рубеж перекочевало российских капиталов на сумму от 10 до 15 млрд долл., тогда как в пределах страны объем инвестиций в 1995 г. упал на 70–72% по сравнению с уровнем 1990 г. При этом основная масса их поступает не в производственный сектор, а в торговлю, услуги и финансовую сферу, где инвестиции относительно быстро могут окупиться и риск потерь меньше. Такая тенденция явно не способствует улучшению структуры экономики.

Деградация структуры экономики способствовало и разрушение производственно-экономических связей России со странами бывшего Союза. В прежних условиях почти все предприятия обрабатывающих отраслей (машиностроения, электротехнической промышленности, оборонного комплекса) работали в режиме производственного кооперирования. Например, около 7000 наименований продукции машиностроительного и оборонного комплексов России выпускалось на основе кооперационных связей с заводами-смежниками в других союзных республиках.

На фоне этих проблем отраслевая структура промышленности России выглядит следующим образом (табл. 39):

Таблица 39

**Отраслевая структура промышленности России в 1985–1994 гг.
(в ценах 1992 г., % к итогу)**

Отрасли	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Тяжелая промышленность	80,4	79,9	80,2	82,6	84,2	85,7
Энергетика	22,0	21,8	23,6	27,9	29,4	34,0
Металлургия	20,0	19,0	18,4	18,3	19,5	23,4
Химия и нефтехимия	9,0	8,9	9,1	9,2	8,7	7,6
Деревообработка	5,1	5,0	4,8	4,6	4,0	3,8
Производство стройматериалов	2,6	2,6	2,7	2,5	2,4	2,5
Итого базовые отрасли	58,7	57,3	58,6	61,7	63,9	71,3
Машиностроение и металлообработка	21,7	22,6	21,6	21,1	20,3	16,8
Легкая промышленность	9,8	9,8	9,6	7,4	6,2	4,4
Пищевая промышленность	9,8	10,3	10,2	9,8	9,6	9,9

Источники: World Bank. Statistical Handbook 1993. — Wash., 1994. — P. 545; Информация Госкомстата РФ за соответствующие годы.

Базовые отрасли в составе энергетики, металлургии, химии и нефтехимии, деревообработки, производства стройматериалов имели 71,3% в структуре российской экономики в разгар экономических реформ, тогда как отрасли, производящие товары народного потребления, — 14,3% (см. табл. 38).

Особая ситуация складывается в отраслях машиностроения и металлообработки. Выпуск металлорежущих станков в 1995 г. упал по сравнению с 1990 г. в 4,3 раза, кузнечно-прессового оборудования — в 10,8 раза.

В конце 80-х гг. Россия входила в число лидеров мирового станкостроения, а в 1994 г. на ее долю приходилось лишь 0,6% мировой продукции станочного оборудования, что меньше, чем в таких странах, как Индия, Бельгия, Австралия, Польша¹. Если в развитых индустриальных странах удельный вес станков с числовым программным управлением в общем объеме продукции этой отрасли постоянно растет и достигает 50–70% (по стоимости), то в России происходит катастрофическое свертывание выпуска таких высокоточных станков. В 1990 г. их было произведено 14 109, а в 1995 г. — лишь около 300.

Такая картина особенно четко прослеживается в производстве товаров народного потребления: обвальное сокращение их производства произошло за период с 1992 по 1995 г. Так, выпуск холодильников и морозильников по сравнению с 1990 г. сократился в 1993 г. до уровня 92%, а в 1994 г. — уже до 70%. По стиральным машинам эти показатели соответственно 72 и 39%, по электропылесосам — 83 и 35, электроутюгам — 86 и 31, магнитофонам — 64 и 20, видеомагнитофонам — 57 и 17, радиоприемникам — 49 и 18, цветным телевизорам — 82 и 41, швейным машинам — 82 и 23, фотоаппаратам — 46 и 24, мотоциклам — 68 и 26%. В течение 1995 г. эти тенденции сохранились.

Все это свидетельствует о глубоком затяжном кризисе российской экономики, особенно той части, где необходимы новые инвестиции, новые технологии, значительные финансовые ресурсы. За период с 1991 по 1995 г. производственные капиталовложения снизились на 70%, а в 1996 г. еще на 10%.

К началу реформ инвестиционные ресурсы были исчерпаны. Устойчивое падение эффективности начиная с середины 70-х гг. привело к отрицательным темпам роста, с которыми наша экономика и вошла в 90-е гг. Разрушительная картина была дополнена нарастающим бюджетным дефицитом и инфляцией. Такая ситуация является следствием доминирования таких факторов, как высокая ресурсоемкость производства продукции во всех отраслях российской экономики, большой удельный вес энергоемких, металлоемких и трудоемких производств, мощный налоговый пресс (порядка 60% добавленной стоимости, что в полтора раза выше, чем в развитых капиталистических странах).

За первые пять лет «системных реформ и преобразований» технологический уровень российской промышленности серьезно

¹ Шишков Ю. Тернистый путь России в мировую экономику // РЭЖ, 1996. — № 1. — С. 24–33.

понижился, научно-техническое отставание усилилось. Ресурсоемкость продукции выросла вследствие двукратного сокращения масштаба производства.

В результате «ваучеризации» так и не возник предполагаемый «эффективный собственник», который смог бы повернуть предприятия в сторону увеличения прибыли; правительственные попытки повысить платежную и налоговую дисциплину без снижения налоговых ставок усиливают давление на структуру экономики. В результате относительное повышение курса рубля приводит к соответствующему росту конкурентоспособности импорта и к падению эффективности экспорта. Речь идет об ухудшающейся структуре российского экспорта. В первой половине 1995 г., по данным МВЭС РФ, доля топлива, черных, цветных металлов и изделий из них, лесоматериалов и целлюлозно-бумажной продукции составила 67% в общем объеме экспорта России в ближнее и дальнее зарубежье, в том числе одного лишь топлива — 46%. За рубеж отправляется теперь пятая часть производимых в стране нефтепродуктов, треть добытого газа, 36% нефти. Одновременно доля поставок машин и оборудования в дальнее зарубежье упала с 10% в 1991 г. до 5% в 1994 г. В 1994 г. экспорт машин и оборудования в дальнее и ближнее зарубежье сократился на 12%, а в течение 1995 г. снизился еще на 18%. Доля России в мировом экспорте станков упала до 0,2% (табл. 40).

Таблица 40

Структура экспорта России в дальнее зарубежье, % к итогу¹

Товарные группы	1990	1991	1992	1993	1994
Машины, оборудование, транспортные средства	17,6	10,2	8,9	6,5	5,0
Металлы, драгоценные камни	12,9	14,3	16,4	23,2	26,3
Химические продукты, каучук	4,6	6,6	6,1	6,0	7,7
Древесина, целлюлозно-бумажные изделия	4,4	4,7	3,7	4,2	4,2
Текстиль и текстильные изделия	1,0	0,9	0,6	0,4	0,9
Кожевенное сырье, пушнина	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3
Продовольствие и сельхозсырье	2,1	2,6	3,9	3,8	4,2
Прочие товары	11,8	8,7	8,1	9,0	7,4

¹ Россия в цифрах. — М.: Госкомстат, 1995.

Основным источником экспортных доходов в твердой валюте остается сырье — металлы, драгоценные камни, энергоресурсы, полуфабрикаты. В последующие годы такая тенденция сохранится.

Составляя 15% российского ВВП, ТЭК в 1995 г. дал 45% всех экспортных доходов в твердой валюте. Доходы, получаемые от экспорта сырья и топлива, металла, в основном оседают в самой горно-добывающей промышленности, поддерживая ее в условиях кризиса, и частично перераспределяются в отраслях обрабатывающей промышленности для их поддержки.

Со второй половины 1995 г. и в 1996 г. расширение внешнеторгового оборота произошло из-за увеличения вывоза и ввоза товаров в натуральном выражении и повышения цен. В течение года экспорт нефти возрос на 4%, нефтепродуктов и черных металлов — на 13–14, алюминия и меди — на 24, азотных удобрений — на 9%. В импорте в 2,7 раза увеличился ввоз зерна, на 85% — обуви, на 28 — сахара, на 11 — свежемороженого мяса, на 25% — мяса и птицы¹, для производства которых Россия располагает достаточными потенциальными возможностями.

Соответственно повысилась доля экспортных поставок топливно-сырьевых групп в общем объеме реализации на внутреннем рынке, а также продовольствия и других товаров народного потребления. Пропорции внешней торговли отражали в целом тенденции периода прошлых лет развернутого строительства социализма — преобладание в экспорте энергоносителей и сырья, а в импорте — товаров народного потребления и сырья для их производства.

Сальдо торгового баланса к началу 1996 г. сложилось с превышением экспорта над импортом в размере 18,3 млрд долл.; в торговле со странами СНГ торговый баланс был отрицательным — импорт превышал экспорт на 1,2 млрд долл. Внешнеэкономическая деятельность обеспечивала положительное сальдо.

В целом, по результатам оценок, аграрно-сырьевой профиль российской экономики сохраняется. По отраслевой структуре производства и экспорта Россия становится похожей на такие страны, как Алжир, Замбия, Лесото.

Затяжной экономический кризис способствовал разрушению научного потенциала страны. В 1995 г. расходы на НИОКР составили всего 0,4% ВВП России, тогда как в СССР эта доля достигала

¹ *Экономический обзор: К итогам 1996 года // Экономист. — 1997. — № 2. — С. 10–17.*

4%, а в ведущих индустриальных странах в настоящее время она находится в пределах от 2 до 3%¹.

В 70–80 гг. Советский Союз определенно занимал одно из мест среди супердержав мира. По объему ВВП он уступал лишь США, причем были годы, когда объем его ВВП достигал 30–40% американского. Начиная с 1990 г. наблюдается устойчивая тенденция к снижению этого показателя в России. Ее валовой внутренний продукт, по данным Госкомстата Российской Федерации, в период с 1990 по 1996 г. сократился более чем наполовину (в 1991 г. — на 5%, в 1992 г. — на 14,5, в 1993 г. — на 8,7, в 1994 г. — на 12,7, в 1995 г. — на 4,2, в 1996 г. — на 6%)². В 1997 г. наблюдалась приостановка темпов падения.

Сокращение абсолютных размеров ВВП в России сопровождается снижением ВВП на душу населения. Этот показатель за 1990–1997 гг. выглядел следующим образом: 1990 г. — 6734 долл./чел.; 1992 — 5414; 1994 — 4430; 1996 — 4008 долл./чел. в ППС 1993 г.³, причем по этому показателю Россия значительно отстает от ряда развивающихся государств, особенно НИС Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, и занимает 39-е место, уступая таким странам, как Колумбия, Филиппины, Индонезия, Индия, Китай и др.

Характерна также, как об этом говорилось выше, сильная гипертрофированность отраслевой структуры ВВП России. С одной стороны, около 40% его объема приходится на промышленность (один из самых высоких показателей в мире), с другой — сфера услуг в нем составляла около 20% (один из самых низких показателей в мире). В США этот показатель составил 75%, в Гонконге — 73, в Канаде — 68, во Франции — 67, в Нидерландах — 65%.

Современный производственный потенциал России — это концентрация в производстве значительных объемов физически и морально изношенного основного капитала, где преобладают ресурсорасточительные, устаревшие технологии. Средний срок службы активной части фондов в настоящее время достигает 25–26 лет. Сравнение этого показателя с аналогичным для развитых стран мира (менее 10 лет) свидетельствует о значительном повышении экономически целесообразных сроков эксплуатации. Степень износа основного капитала увеличилась до 45%.

¹ *Финансовые известия*. 1995, 10 ноября.

² *Российский статистический ежегодник*. — М.: Госкомстат России. — 1996. — С. 285; *Социально-экономическое положение России*. 1996. — М.: Госкомстат России. — 1996. — № 12. — С. 11.

³ *Малышев В., Ларин А.* Россия и мир: тренды экономического роста // *Вопросы экономики*. — 1997. — № 4. — С. 84–98.

Моральный и физический износ значительной части производственного аппарата стал сегодня главным фактором, препятствующим совершенствованию структуры экономики и росту основных показателей производства.

Варианты вывода экономики страны из создавшейся ситуации многообразны, и отдельные из них могут развиваться по следующим направлениям:

- расширение традиционного экспорта и модернизация экономики на заработанные средства. Этот вариант сегодня практически нереализуем, так как традиционные товары российского экспорта (нефть, газ, золото, алмазы, лес) не могут обеспечить роста поступлений. Проблема состоит в том, что, во-первых, это невозполнимые ресурсы, во-вторых, нефть в течение десятков лет варварски добывали, выбирая только фонтанные скважины, а сейчас их стало мало, на газ нет высокого спроса, золото и алмазы как сырье не дают крупных доходов, большие объемы продажи леса невозможны из-за низких цен за 1 м³ и слабой транспортной инфраструктуры страны;

- резкое расширение кредиторской задолженности и осуществление модернизации за счет новых кредитов. Реализация этого варианта также имеет свои сложности, так как неплатежеспособной стране с трудом выделяют кредиты;

- широкое развертывание совместного предпринимательства, привлечение зарубежных технологий, менеджмента, капиталов. Сейчас этот процесс очень медленно набирает темпы. Причины такого явления — политическая нестабильность, неконвертируемость рубля, рост инфляции;

- создание ряда свободных экономических зон, в которых бы функционировал большой иностранный капитал и применялись современные технологии. Такие попытки предприняты, но большого успеха по вышеуказанным причинам пока не имеют;

- наиболее предпочтительным сегодня представляется широкое привлечение иностранных инвестиций. В настоящий момент в наиболее развитых странах в среднем 25% собственности принадлежит иностранному капиталу, а в США более 50% всех фирм принадлежит иностранцам.

С 1 сентября 1991 г. введен в действие Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР». Его содержание заключается в следующем: иностранными инвесторами в России могут быть иностранные юридические лица, не имеющие гражданства, иностранные государства, международные организации, российские граждане, живущие за рубежом.

В российскую экономику средства можно вложить через долевое участие в наших предприятиях, через создание предприятий, полностью принадлежащих иностранцам, через приобретение предприятий, паев, долей, через приобретение прав пользования землей и иными природными ресурсами.

Закон предусматривает полную правовую защиту инвесторов. Условия инвестиций для наших инвесторов не могут быть лучше, чем для иностранных. Кроме того, закон предусматривает гарантию от национализации. Здесь сказано, что иностранная собственность не подлежит национализации и не может быть подвергнута реквизиции и конфискации. Однако статья имеет оговорку: «Если же национализация необходима, то должна быть обеспечена быстрая, адекватная и эффективная конфискация».

Закон предусматривает беспрепятственный вывоз прибыли после уплаты налогов, если эта прибыль в валюте. Для хранения российской валюты закон предусматривает открытие иностранцами в банках Российской Федерации рублевых счетов без права перевода рублей за границу. Превращение рублей в валюту должно осуществляться по рыночному курсу. Здесь имеется еще один камень преткновения для зарубежных инвесторов: перевести рубли за рубеж нельзя, а сегодняшняя рублевая выручка уже завтра, при нашей инфляции и переводе в иностранную валюту, станет убытком. По этому закону землю можно отдавать иностранному инвестору в аренду. В целом закон достаточно противоречив и ограничен и в такой форме эффективно работать не может.

Наряду с законом об иностранных инвестициях, в последние годы были приняты документы, которые полностью преобразовали всю нашу экономическую действительность, особенно в той ее части, которая связана с внешним миром. Основой этих новаций является Указ Президента Ельцина «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г., вступивший в силу с 1 января 1992 г. Его основная суть заключается в полном разрушении государственной монополии на внешнюю торговлю и полной ликвидации монопольного положения Внешэкономбанка в области связей с границей.

Основные положения этого Указа:

1. Разрешить всем предпринимателям в любой форме собственности осуществлять внешнеэкономическую деятельность, в том числе посредническую, без специальной регистрации.
2. Отменить не основанные на российских законах ограничения на бартерные операции.

3. Разрешить банкам, уполномоченным на то Центробанком России, открывать валютные счета всем юридическим лицам и гражданам. Иностранная валюта гражданам выдается по их требованию без каких-либо ограничений и разрешений.

4. Установить обязательную продажу предприятиями-экспортерами части валютной выручки Центральному банку для формирования валютного резерва. Эти средства аккумулируются на обслуживание долгов и централизованный импорт.

5. Курс рубля к иностранным валютам складывается на основе спроса и предложения.

6. Запретить в Российской Федерации расчеты в иностранной валюте, кроме оплаты труда и покупок в магазинах.

В дополнение ко всем этим мерам 3 года назад в качестве ориентировочного документа МВЭС России разработана стратегия внешнеэкономической деятельности. В ее основе лежат три основные цели, а также набор средств для их достижения:

1. Восстановление и развитие экспортного потенциала России и улучшение структуры экспорта. Здесь делается упор на те структуры экономики, где Россия уже обеспечила себе преимущество по сравнению с основными конкурентами. К таким приоритетным сферам и отраслям относятся: авиакосмическая промышленность, лазерная промышленность, атомная промышленность, судостроение, космические услуги, программное обеспечение, проведение геологических изысканий.

2. Рационализация импорта:

- вместо импорта большого количества зерна следует больше ввозить готовых продуктов;
- ввозить средства защиты растений;
- ввозить семена высокоурожайных культур;
- ввозить оборудование для хранения сельскохозяйственной продукции;
- импортировать высокоэффективную технику для фермерских хозяйств.

В импорте оборудования будет осуществлена переориентация с оборудования для добывающих и перерабатывающих предприятий на оборудование и лицензии для организации и расширения перспективных производств, продукция которых пойдет не только на внутренний, но и на внешний рынок.

3. Повышение конкурентоспособности:

- прежде всего необходимо обеспечить постепенное сближение внутренних и мировых стандартов производства и качества продукции. В России очень много заводов с технологией 60-х гг.,

не считая морального износа, при высоком темпе НТР. Надо отметить, что в первые пять лет (после войны) в США было амортизировано более 75% промышленного оборудования, а у нас на это потребовалось 15–20 лет;

- сделать упор на расширение тех производств, чей уровень уже превышает мировой. Это прежде всего относится к производству вооружения, хотя это и ведет к милитаризации производства.

Таким образом, анализируя сложившуюся ситуацию, надо признать, что в ближайшие годы России предстоит прокладывать путь в мировую экономику в качестве полусырьевой-полуиндустриальной страны, привлекательной для внешних партнеров не столько нынешним уровнем развития, сколько своими необъятными и еще не использованными возможностями — и в отношении рынков сбыта, и в плане наличия разнообразных ресурсов, в том числе интеллектуальных.

При всех трудностях сегодняшнего дня есть основания рассчитывать на то, что в перспективе Россия сумеет улучшить свои позиции в мировой экономике, прежде всего путем возрождения своего научно-технического потенциала, максимального использования конверсионных возможностей оборонного комплекса, последовательной инвестиционной, структурной, налоговой и внешнеторговой политики государства.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте специфические черты экономики СССР (Россия) к началу реформ.
2. Назовите основные причины кризиса российской экономики в первые годы реформ.
3. Какова структура российского производства и экспорта в первые годы реформ?
4. В чем «минусы» и «плюсы» российского закона об иностранных инвестициях, принятого в начале 90-х гг.?
5. Каковы основные положения Указа «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г.?

Термины и понятия

Гипертрофированность.
Деградация экономики.
«Социалистическая экономическая интеграция».
Диспропорции.
Ресурсоемкость производства.
Неплатежеспособность.
Рационализация экспорта-импорта.
Конкурентоспособность.

ТЕМА VII. 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

VII.2.1. Экономический потенциал России

Экономический потенциал¹ является важным показателем экономической мощи государства и регионов. В международной практике в понятие «внутренний экономический потенциал» или «экономический потенциал страны» включают такие элементы, как «природно-ресурсный, трудовой потенциал», достигнутый уровень развития важнейших отраслей народного хозяйства, а также инфраструктуры, научно-технический потенциал и т. д.

Для оценки экономического потенциала страны чаще всего используется показатель ВВП, который отражает современный уровень развития экономики, характеризует особенности ее структуры и эффективности развития различных отраслей, положение страны в МРТ, степень вовлеченности страны в международные интеграционные процессы и др.

Итоги десяти лет системной трансформации российской экономики свидетельствуют, что важнейшие макроэкономические показатели имели устойчивые тенденции к снижению. Если, по данным Госкомстата, в 1993 г. ВВП России составил 735,2 млрд долл.,

¹ Экономический потенциал — это многогранная, сложная экономическая категория. Понятие «потенциал» происходит от латинского слова «патентия», что означает возможность, мощность, скрытые возможности. Под экономическим потенциалом понимается совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, оказывать услуги населению и т. д. По своему содержанию экономический потенциал (ЭП) принимает как натуральную, так и стоимостную форму. В первом случае ЭП выступает как совокупность основных производственных фондов, оборотных средств, людских, а также природных ресурсов. Во втором случае ЭП можно рассматривать как стоимость затрат прошлого труда в виде основных производственных фондов (ПФ), материальных затрат (М), входящих в состав валового общественного продукта, а также затрат живого труда на создание национального дохода (НД) плюс стоимостная оценка природных ресурсов (ПР). Следует различать понятия «экономический потенциал» и «производственный потенциал». Производственный потенциал, как и экономический, подразумевает максимально возможный годовой выпуск продукции и услуг при полном использовании средств производства, а также прогрессивной технологии. В конечном итоге экономический потенциал выступает как совокупность производственного потенциала и национального дохода.

или более 3% общемирового (девятое место в мире) — это 11,7% ВВП США против 23% в 1990 г., то в 2000 г. удельный вес России в мировом ВВП составил 1,61%. Такая же тенденция прослеживается и в показателях ВВП на душу населения (табл. 41).

Таблица 41

Удельный вес России в мировом хозяйстве за 1990–2000 гг.*

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Россия в мировом реальном ВВП, %										
3,36	3,15	2,63	2,35	2,02	1,86	1,69	1,64	1,63	1,62	1,61
ВВП России на душу населения (соотношение по ЕС = 100)										
59	52	47	44	38	35	34	34	29	29	30

* Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. — М., 1999. — С. 12.

По совокупному индексу ИМЭПИ РАН, призванному отразить сравнительное продвижение постсоциалистических стран по пути реформ в свете экономических и социальных итогов преобразований, Россия занимает одно из последних мест — значение индекса 2,853, т. е. восьмое место из девяти возможных. На первом месте находится Словения — 7,032, на втором Польша — 6,945, далее Чехия — 6,939 и т. д. С одной стороны, это объясняется специфическим наследием, доставшимся России от бывшего СССР, а с другой — самим характером проводимых реформ с крайним либерализмом на ранних этапах, породившим нестабильную ситуацию переходного периода. К концу столетия отрицательную роль сыграл также финансовый кризис 1997–1999 гг., зародившийся в Юго-Восточной Азии. Он, безусловно, коснулся и России, усугубляя и без того имеющиеся проблемы на пути рыночных преобразований.

По официальным индексам темпов роста, рассчитанным Центром международных экономических сопоставлений Института Европы РАН, объем промышленного производства в России составил (на 1998 г.) всего 28% уровня США, 36 — Германии, 61 — Франции, 73% — Великобритании. Соответствующие соотношения по ВВП для этого года оказались равными 7,5% к уровню США, 32,5 — Германии, 44,5 — Франции и 47,5% — Великобритании.

Все это значительно меньше, чем для СССР в 1987 г. и России в 1913 г. Соответствующие соотношения России по отношению

к четырем западным странам по производительности труда в промышленности существенно ухудшились за 1998 г. и составили по отношению к США 12%, Германии — 18, Франции — 16 и Великобритании — 23%¹. Такова статистическая, чисто качественная характеристика места России в мировой экономике в конце века.

Россия имеет мощный и разнообразный *природно-ресурсный потенциал*, способный обеспечить потребности самой страны и значительные объемы экспорта. Занимая по объему разведанных запасов минерального сырья ведущее место в мире, Россия имеет достаточно развитую минерально-сырьевую базу. При этом она находится на первом месте в мире по запасам большинства природных ресурсов, в том числе природного газа, угля, железных руд, ряда цветных металлов, а также по запасам земельных, водных и лесных ресурсов.

В стране открыто и разведано около 20 тыс. месторождений полезных ископаемых. Валовая потенциальная ценность разведанных балансовых запасов основных видов полезных ископаемых оценена в 28,6 трлн долл., а прогнозный потенциал — в 140 трлн долл.²

Из общего объема полезных ископаемых, добываемых в мире, на Россию приходится: апатитов — 55%, природного газа — 28, алмазов — 26, никеля — 22, калийных солей — 16, железной руды — 14, цветных и редких металлов — 13, нефти — 12, каменного угля — 12%.

В структуре прогнозного потенциала доминирует твердое топливо (79,5%), далее следуют газ (6,9%) и нефть (6,5%), а на все остальные виды полезных ископаемых в совокупности приходится 7,1%.

На территории России расположено 23% всех мировых запасов угля. По разведанным запасам (202 млрд т) Россия занимает третье место в мире после США (445 млрд т) и Китая (272 млрд т). Геологические запасы каменного угля России составляют 30% мировых.

С учетом потребностей народного хозяйства довольно высока неравномерность размещения ресурсного потенциала. Около 93% всех разведанных и оцененных угольных ресурсов страны приходится на долю Сибири и Дальнего Востока, а на европейскую часть — только 7% всех запасов страны. По данным за 1996 г. Государственного комитета РФ по геологии и использованию природных ресурсов, за 1996 г. добыча природного газа возросла до 599 млрд м³, $\frac{4}{5}$ общего объема добычи газа приходится

¹ Кудров В. Место России в мировой экономике в начале XXI в. // МЭ и МО. — 2000. — № 5. — С. 78.

² Андрианов В.Д. Указ. соч. С. 12.

на Западную Сибирь и в первую очередь Нижнее Приобье Тюменского Севера. В пределах Западной Сибири разведано и оценено около 300 крупных месторождений нефти и природного газа. С одной стороны, это очень благоприятный фактор для организации крупномасштабной добычи сырья и производства энергии при условии низкой себестоимости продукции, а с другой — высокая концентрация основных видов ресурсов создает предпосылки для дальнейших территориальных диспропорций.

Топливо-энергетический комплекс России в годы реформ остается наиболее стабильно работающим звеном экономики страны. На данный период ТЭК в основном выполнил возложенные на него задачи по обеспечению экономики страны топливно-энергетическими ресурсами и валютными поступлениями.

В 1996 г. произведено 1388 млн т первичных топливно-энергетических ресурсов. Это позволило полностью обеспечить платежеспособный спрос потребителей внутреннего рынка и на 8% увеличить валютную выручку от экспорта энергоресурсов. Объем экспорта в физическом выражении вырос на 2%, в том числе в страны дальнего зарубежья — на 7,2%. В последующие годы эти показатели сохранили тенденцию роста. В период европейского нефтяного кризиса (2000 г.) валютные поступления от нефтеэкспорта России сыграли существенную роль в формировании бюджета страны на 2001 год с профицитом.

Надо сказать, что угольная промышленность страны переживает глубокий кризис. Из года в год падают объемы добычи и потребления. Если в 1991 г. объем добычи составил 367 млн т, то в 1998 г. — на 135 млн т меньше. Основная причина — спад производства во всех отраслях. Наметившееся оживление экономики в 1999 г. вызвало увеличение добычи угля по сравнению с 1998 г. более чем на 17 млн т (табл. 42). На фоне приоритетного развития нефтяной и газовой промышленности сегодня угольная промышленность требует значительных финансовых ресурсов для реструктуризации и дальнейшего развития в структуре ТЭК страны.

Россия обладает достаточно крупным потенциалом металлургического сырья, а именно запасами горных, цветных и редких металлов, способными обеспечить потребности страны на длительный период.

Россия является крупнейшим в мире производителем золота и драгоценных камней. Основные месторождения драгоценных металлов находятся в коренных породах в виде кварцево-золотосодержащих жил и в россыпях Урала, Сибири и Дальнего Востока. Прогнозные запасы золота в России оцениваются в 150 тыс. т. Это

**Добыча и экспорт основных видов топливно-энергетических ресурсов
России за 1998–2000 гг.***

Основные виды топлива	1998		1999		2000	
	Добыча	Экспорт	Добыча	Экспорт	Добыча	Экспорт
Нефть, млн т	303	180	305	181	308	181
Природный газ, млрд м ³	591	208	590	207	595	206
Уголь, млн т	232	—	249	—	253	—

* По данным БИКИ. — 1999. — № 133; Нефтегазовая вертикаль. — 2000. — № 2.

означает, что по разведанным запасам она превосходит Австралию и Канаду. В середине 90-х гг. лидером мирового производства золота оставалась ЮАР — 518 т (23% мирового производства), далее следуют США — 338 т (15%), Австралия — 248 т (11%), страны СНГ вместе взятые — 223 т (10%), Канада — 157 т (7%), Китай — 135 т (6%)¹.

За период реформ наблюдается тенденция к снижению добычи золота. Если в 1992 г. было произведено 146,1 т, то, по данным 1996 г., добыча золота составила 115–117 т, а в 1998 г. она сократилась еще примерно до 90 т. Причиной сокращения объемов добычи, с одной стороны, является структурная перестройка отрасли, резкое сокращение геолого-разведочных работ, а с другой — отрасль переживает глубокий финансово-экономический кризис из-за незначительных внутренних и внешних инвестиций. Согласно долгосрочной правительственной программе к 2000 г. добыча российского золота может возрасти на 70–75 т, при этом особую роль будет играть эффективность привлечения зарубежных и отечественных инвестиций. Будучи всегда абсолютно закрытой, за годы реформ золотодобывающая промышленность России сумела стать привлекательной для иностранных инвесторов. В 1994 г. иностранный капитал в этой отрасли составил 72 млн долл., в 1995 г. — 49 млн долл., в 1996 г. объем зарубежных инвестиций в эту отрасль возрос почти в два раза по сравнению с 1995 г. По существующим оценкам, для реализации правительственной программы-2000 потребуется от 4 до 5 млрд долл. отечественного и иностранного капитала.

¹ БИКИ. — 1996. — № 34. — С. 15.

На долю России приходится около 25% мировой добычи алмазов, и она занимает второе место в мире после ЮАР. Наиболее перспективным алмазоносным районом страны является Республика Саха (Якутия), на долю которой приходится 99,8% общей добычи в России. Основными центрами добычи являются поселки Мир, Айхал, Удачная, Сыкытанская. В настоящее время Россия — единственная страна в мире, ведущая одновременно добычу, переработку и экспорт алмазного сырья и бриллиантов.

Мировой рынок бриллиантов оценивается в 12 млрд долл. В настоящее время в России перерабатывается до $\frac{1}{3}$ всех алмазов, производство бриллиантов на 167 гранильных предприятиях оценивается в 700 млн долл. Страна также сохраняет второе место в мире (после ЮАР) по производству металлов платиновой группы (ежегодный объем добычи 130–140 т). Необходимо отметить, что роль платины как сырья и драгоценного металла на мировом рынке постоянно растет, поскольку по своим техническим свойствам она намного превосходит возможности золота.

Однако, несмотря на большое разнообразие и значительные запасы природно-ресурсного потенциала, по другим показателям Россия существенно уступает ряду зарубежных стран:

- показатель обеспеченности активными запасами (отношение запасов к текущей годовой добыче) основных видов минерального сырья составил по нефти 59%, по свинцу и цинку — 50, по никелю — 33, по природному газу — 31, по меди — 23%. Только по природному газу и драгоценным металлам обеспеченность активными запасами выше общемировой — от 60 до 180 лет¹. По многим другим видам сырья обеспеченность достигает всего 25–50 лет;

- показатель ресурсонасыщенности экономики страны (количество потребляемых ресурсов и продуктов их переработки на душу населения) в 90-х гг. составил: угля — 2,5 т (в США — 35 т, в Германии — 6,2 т); алюминия — 10 кг (15,5 и 26 кг); меди — 4,6 кг (7,3 и 13,7 кг); фосфорных удобрений — 16 кг (157 и 122 кг).

Сдерживающее влияние на развитие горно-добывающей промышленности оказывает слабая производственная инфраструктура по всем ветвям, низкая комплексность использования добытого сырья, вследствие чего значительны потери ценных компонентов на стадии обогащения и переработки. Однако, несмотря на весьма

¹ *Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики.* — М.: Экономика. — 1999. — С. 255.

острые проблемы в добывающей промышленности России, именно эта отрасль обеспечивает почти $\frac{1}{3}$ валютных поступлений страны.

Трудовые ресурсы следует отнести к одному из основных факторов развития как национальной, так и мировой экономики. В современном мире совокупный потенциал трудовых ресурсов Китая (более 600 млн чел.), Индии (около 350 млн чел.), Индонезии (более 80 млн чел.) и Бразилии (около 70 млн чел.) превышает трудовые ресурсы всех остальных стран мира. Однако по качеству рабочей силы (образовательный уровень, число инженерно-технических работников, высококвалифицированных кадров и т. д.) индустриально развитые страны сильно опережают все остальные государства мира.

Россия имеет существенные преимущества по группе факторов, способных оказать воздействие на ускорение экономической динамики. Конкурентными преимуществами страны являются квалифицированные трудовые ресурсы при относительно низкой стоимости рабочей силы.

По оценке Госкомстата России, численность населения страны к началу 2000 г. составила 145,9 млн чел. Сохраняется тенденция снижения абсолютных показателей, т. е. общая численность россиян только за 1996 г. уменьшилась на 475 тыс. человек, или на 0,3% (в 1995 г. на 330 тыс. человек, или на 0,2%). В целом с 1992 по 1999 г. население России сократилось почти на 2 млн чел., что преимущественно связано с сокращением миграционного и естественного прироста населения. О возможных масштабах сокращения до 2010 г. дают представление некоторые последние прогнозы, приведенные по разным вариантам расчетов (табл. 43).

Таблица 43

Оценки численности населения России, млн чел.

Автор и год оценки	2000 г.	2005 г. (прогноз)	2010 г. (прогноз)
Госкомстат РФ, 1997	144,1–145,9	139,5–144,8	134,7–143,7
ООН, 1996	145,8–147,1	142,8–146,0	139,5–145,1
Бюро цензов США, 1997	145,9	144,3	143,9

Источники: Стратегический бюллетень. — М.: Госкомстат РФ, 1997, 2000; World Population Prospects: the 1996 Revision; VS Bureau of Census International Data Base.

По состоянию на конец 1999 г., трудовые ресурсы России составили 74,3 млн чел., т. е. около 54% населения страны. Это четвертое место в мире после Китая, Индии, США.

За период реформ общая численность занятых в отраслях народного хозяйства сократилась более чем на 10 млн чел. Структура занятости на середину 90-х гг. выглядела следующим образом: 25,6% из общего числа занятых в народном хозяйстве приходилось на промышленность, 15,7 — на сельское и лесное хозяйство, 11,0 — на образование и культуру, 9,6 — на строительство, 9,9 — на торговлю и общественное питание, 7,8 — на транспорт и связь, 6,6 — на здравоохранение, 4,5 — на бытовое обслуживание, 2,5 — на науку и образование и т. д. Сохраняется тенденция снижения занятых на государственных предприятиях. Вследствие низкого уровня оплаты труда растет вторичная занятость населения на постоянной основе.

Занятость населения — одна из наиболее острых социальных проблем в современном мире. По данным МОТ, в 1995 г. в мире насчитывалось около 120 млн официально зарегистрированных безработных. По неофициальным данным, количество безработных в мире оценивается в 820 млн чел., что составляет $\frac{1}{3}$ всего трудоспособного населения мира. В начале 2000 г. в России 12,8% экономически активного населения было частично или полностью безработным.

Самые низкие показатели уровня безработицы зарегистрированы в новых индустриальных странах. В первую десятку по этому показателю входят: Таиланд (1,4%), Тайвань (1,45), Сингапур (1,9), Гонконг (2,0), Южная Корея (2,4), Мексика (2,49), Япония (2,5), Малайзия (3,0), Индонезия (3,2) и Чили (4,4%).

В современной России трудовой потенциал обладает достаточно высоким образовательным уровнем, которому отвечает $\frac{1}{3}$ всех занятых в народном хозяйстве. Как во всем мире в целом, так и в нашей стране сохраняется устойчивая тенденция к росту эмиграции высококвалифицированных специалистов. С начала 90-х гг. нашу страну покидают ежегодно в среднем около 100 тыс. чел., большая часть из которых — высококвалифицированные специалисты. Основные направления эмиграционных потоков — Германия (62%), Израиль (22%), США (13%).

По имеющимся оценкам, примерно $\frac{1}{3}$ наиболее талантливых российских ученых работает за рубежом, а ежегодные потери страны вследствие этого процесса оцениваются в 50–60 млрд долл. Это явление иначе называется «утечкой мозгов».

Таким образом, от эффективности использования имеющегося позитивного потенциала через разработку механизмов занятости,

переподготовки кадров, создания рабочих мест, расширения видов общественных работ и многих других направлений зависит решение сложившейся достаточно сложной социально-экономической проблемы страны.

В современном мировом хозяйстве *научно-технический потенциал*, как в целом, так и на уровне отдельной национальной экономики, становится одним из активных элементов воспроизводственного процесса. Преимущества страны обусловлены развитостью фундаментальной науки, наличием достаточно сильных позиций по передовым технологическим направлениям. Среди них — биотехнология, лазерная техника, генная инженерия, исследования и разработки в области ядерной энергетики, авиации, освоения и исследования космического пространства и ряд других направлений.

По объемам расходов на развитие научно-технического потенциала в настоящее время лидируют развитые страны мира. Этот показатель составляет в Швеции 3% ВВП, в Японии — 2,97, в Чехии — 2,91, в Швейцарии — 2,86, в Германии — 2,73, в США — 2,8%. Большое внимание развитию НИОКР стали уделять в новых индустриальных странах. За истекшее десятилетие НИС Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг) увеличили наукоемкость ВВП в полтора раза и приблизились к показателям европейских стран, а Южная Корея уже достигла американского уровня.

Экономические реформы России резко усилили существовавшие еще в период СССР тенденции к деградации научно-технического потенциала. Ассигнования в науку с 1988 по 1992 г. снизились более чем в 3 раза.

Если общие расходы на науку в бывшем СССР составляли 4% ВВП, что было самым высоким показателем в мире, то в 1992 г. в России удельный вес ассигнований на НИОКР сократился до 0,87% (27-е место в мире). По абсолютным расходам на НИОКР (0,01 млн долл.) Россия занимает 24-е место в мире, уступая не только развитым, но и некоторым развивающимся странам. К середине 90-х гг. расходы на науку в федеральном бюджете сократились до 0,44%.

Расчеты показывают, что доля расходов на НИОКР в ВВП России в настоящее время соответствует уровню 50-х гг., в то время как абсолютная величина общих расходов на НИОКР близка к уровню начала 60-х гг. В целом доля расходов на НИОКР в ВВП России за период проведения реформ снизилась до уровня Египта,

Индии, Португалии, хотя еще в конце 80-х гг. этот показатель соответствовал уровню США, Германии, Японии, Швеции¹.

В начале реформ научно-технический потенциал России включал 2,9 тыс. научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро, 559 проектно-изыскательских организаций, 400 научно-исследовательских и конструкторских подразделений на промышленных предприятиях, 450 высших учебных заведений. За годы реформ из-за острого нарастания финансовых проблем, падения престижа ученых многие научно-исследовательские институты были закрыты, резко сократилась исследовательская деятельность, подготовленные ученые или выехали за рубеж, или перешли в коммерческие структуры. Общее число занятых в научной сфере уменьшилось в два раза — до 1,7 млн чел.

Характерной чертой российского научно-технического потенциала, как и всей экономики страны, была и остается чрезмерно высокая милитаризация. Если среднемировые показатели в области научных расходов на военные цели соответствуют 25%, то в России они составляют около 70% всех ассигнований на НИОКР. Кроме того, 80% всех научно-исследовательских институтов и около 70% научно-технических кадров обслуживают интересы военно-промышленного комплекса.

С начала 90-х гг. наметилась тенденция снижения образовательной базы страны. На всех ступенях образования (вуз — аспирантура — докторантура) резко сократились приоритеты государственной целевой подготовки кадров, параллельно появились коммерческие направления, куда зачастую отбираются не по принципу высокой подготовленности, а исходя лишь из финансовых возможностей.

Если в 80-е гг. около 70% фундаментальных и прикладных разработок по направленности и уровню полученных результатов соответствовали мировому уровню, а 20% разработок даже превосходили его, то в середине 90-х гг. эти показатели снизились соответственно до 25 и 7%².

Имея в виду то, что научно-технический потенциал, эффективность НИОКР определяют конкурентные преимущества страны по многим приоритетным направлениям, в настоящее время назрела необходимость разработки принципиально новой государственной политики научно-технического развития страны, адекватной ее общественно-государственным интересам, целям реформ и долгосрочным перспективам экономики.

¹ *Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики.* М.: Экономика. — 1999. — С. 349.

² *Андреанов В.Д.* Указ. соч. С. 32

Реализация научно-технического потенциала будет определяться формированием эффективного механизма трансформации результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в наукоемкие технологии, способного стать основой технического перевооружения широкого круга отраслей и производств на качественно новом уровне для производства высококонкурентной продукции, могущей завоевать прочные позиции на внутреннем и внешнем рынках и создать основу для технологического перевооружения.

Для достижения этих целей «Концепция среднесрочной программы Правительства РФ на 1997–2000 годы» предлагала следующие основные направления:

- провести исследования и разработки в области деятельности для обеспечения жизненно важных интересов человека, общества, государства, создав таким образом научно-технический задел для устойчивого развития России, ее национальной безопасности;
- создать и модернизировать инфраструктуру, обеспечивающую проведение и использование результатов научных исследований на мировом уровне;
- сформировать необходимые организационные, экономические, нормативно-правовые и другие виды обеспечения научно-технической и инновационной деятельности;
- реформировать отечественную систему подготовки кадров для науки, наукоемких производств, других видов интеллектуальной деятельности, обеспечить соответствие кадровой основы российской экономики задачам ее технологического перевооружения и интенсивного развития.

Для реализации этих направлений необходимо решить следующие задачи:

- реформировать сеть научных организаций в целях проведения приоритетных исследований и разработок с учетом реальных ресурсных ограничений;
- осуществить меры по интеграции научно-технической и образовательной деятельности, развитию системы подготовки квалифицированных научных кадров;
- создать условия для повышения престижности научного труда, возрождения отраслевой науки и науки производственного сектора, привлечения молодежи в сферу науки, а также обеспечить социальную защиту научных работников и специалистов;
- создать, модернизировать, усовершенствовать необходимые организационные, экономические, нормативно-правовые, информационные и другие виды обеспечения научных исследований

и создания высокопродуктивных технологий, их защиты и использования;

- разработать и реализовать систему мер по сохранению, воссозданию и развитию в России инфраструктуры (зданий, сооружений, комплексов, поставки и применения научного оборудования, приборов и др.), обеспечивающей проведение и использование результатов научных исследований на мировом уровне.

Согласно методике оценки научного капитала РАН, резкое сокращение расходов на науку в период проведения реформ,отягощенное экономическим кризисом, привело к появлению сегодня долгосрочной тенденции спада научного капитала. Преодолеить действие этой тенденции удастся в лучшем случае лишь после 2003–2007 гг., когда, по-видимому, будет преодолен минимальный уровень данного показателя.

При разработке мероприятий по сохранению и реформированию науки России, вероятно, следует учитывать долгосрочные особенности развития научного потенциала. Необходима разработка долгосрочной концепции развития российской науки на период до 2015–2020 гг. К сожалению, долгосрочные перспективы развития практически не были учтены при разработке «Концепции реформирования российской науки на период 1998–2000 гг.».

Контрольные вопросы

1. Что такое экономический потенциал, назовите его основные составляющие.
2. Каково место России в мировом хозяйстве по важнейшим макроэкономическим параметрам?
3. По каким видам ресурсов Россия имеет доминирующие позиции?
4. Охарактеризуйте демографическую ситуацию в России за годы реформ.
5. Каковы основные проблемы и черты развития научного потенциала страны?

Термины и понятия

Экономический потенциал.

Ресурсный потенциал.

ТЭК — топливно-энергетический комплекс.

Металлорудное сырье.

Ресурсонасыщенность.

ВПК — военно-промышленный комплекс.

VII.2.2. Проблемы реформирования российской экономики, современное состояние и перспективы развития

Социально-экономические процессы во второй половине 90-х гг. развивались весьма противоречиво. Наряду с положительными результатами по ряду важнейших направлений, устойчивым снижением темпов инфляции, замедлением спада производства, положительными сдвигами в социальной сфере, крайне напряженным остается положение с внешними и внутренними долгами, неплатежами, невысокой инвестиционной активностью.

Прежде чем перейти к анализу проблем современного социально-экономического развития, рассмотрим некоторые параметры, определяющие место России в мировой экономике. Трансформационный кризис 1990-х гг. качественно изменил место страны в мире, отбросив российскую экономику далеко назад. Вклад России в мировой ВВП сократился с 3,4% в 1991 г. до 1% в 2001 г., а по паритету покупательной способности — с 5,3 до 2,6%. Уровень душевого дохода в России в 2002 г. составил около 5,8% от уровня США (2135 долл. на человека по текущему курсу), и она заняла 78-е место среди 175 стран по выборке МВФ, пропустив вперед такие страны, как Бразилия (2986 долл.) и Польша (4562 долл.).

По уровню ВВП на душу населения Россия и в настоящее время занимает 60-е место. В 2000–2001 гг. на одного россиянина приходилось 7,3 тыс. долл. ВВП, что позиционирует ее среди стран со средним уровнем жизни. Впереди России: Аргентина, испытывая в последнее время бремя экономического кризиса; такие инвестиционно-благополучные страны, как Мексика и Республика Корея; страны — члены бывшего СЭВ (Польша, Венгрия, Чехия), Португалия (17 тыс. долл. — наименьший уровень среди стран Европейского союза) опережают Россию почти втрое. От США наша страна в начале нового века отстает более чем в четыре раза. А разрыв в уровнях жизни между современной Россией и США превысил тот, который существовал в начале XX в. (28% от дохода в США).

Место России по объемам ВВП, объемам внешней торговли за соответствующий период можно проследить по табл. 44.

Мировая практика свидетельствует, что любая страна эволюционно проходит известные стадии экономического развития: сельскохозяйственную, индустриальную, постиндустриальную, информационную. Такая тенденция развития была наиболее характерна для России. Уже к началу реформ страна имела достаточно развитую индустриальную структуру, только, как известно, с гипертрофированной сферой материального производства и промышленности.

Удельный вес стран в мировых показателях (%)

	ВВП в текущих ценах		ВВП по ППС		Экспорт		Импорт	
	1991 г.	2001 г.	1991 г.	2001 г.	1991 г.	2001 г.	1991 г.	2001 г.
США	25,18	32,88	20,93	21,31	12,04	12,35	14,04	19,33
ЕС	30,14	25,40	22,14	19,82	42,52	35,28	43,62	34,32
В том числе:								
Португалия	0,33	0,35	0,40	0,38	0,47	0,37	0,73	0,59
Япония	14,65	13,36	8,89	7,28	8,98	7,58	6,55	5,83
Китай	1,71	3,73	6,42	12,03	2,05	3,94	1,76	3,17
Россия	3,38	1,00	5,26	2,62	1,32	1,66	1,20	0,76

Примечание: Мировой объем внешней торговли не включает экспорт и импорт внутри ЕС.

Источник: *World Economic Outlook, UNCTAD*, расчеты Центра развития.

На этом фоне информационная сфера и сфера услуг представлялись жалкими карликами, хотя именно они к тому времени должны были стать доминантами социально-экономического развития.

На фоне сохраняющихся макроэкономических проблем обозначились общие закономерности реструктуризации отраслевой структуры российского производства. За прошедшие годы изменился сам состав отраслей российской экономики. В частности, статистические данные 1999–2000 гг. существенно отличаются от предыдущих, т. е. из отраслевой структуры практически исчезли материально-техническое снабжение и сбыт, изменился и сам состав отраслей российской экономики. Согласно данным национальных счетов производства, с самого начала переходного периода наиболее ярко выраженную тенденцию к росту имела сфера услуг: за 1989–1997 гг. доля услуг возросла почти на 23%, за 1998–1999 гг. — еще на 2,7% (табл. 45).

За годы реформ российская экономика вступила в фазу структурно-отраслевой перегруппировки по всем секторам. Уже к 1997 г. произошло окончательное перераспределение объемов валовой добавленной стоимости между материальным производством и сферой услуг. Обозначились признаки социальной ориентации

Россия: отраслевая структура производства ВВП в 1989–1999 гг.*

Отрасли	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Промышленность	38,73	37,85	38,16	33,75	34,37	32,78	30,72	29,76	28,07	29,1	29,8
Сельское хозяйство	16,66	16,4	13,87	7,02	7,83	6,07	7,58	7,28	7,15	6,4	5,9
Строительство	11,27	9,51	9,43	6,29	7,92	9,09	8,78	8,25	8,6	7,9	7,0
Оказание услуг	32,0	34,0	34,6	36,6	49,6	47,2	49,3	54,4	54,5	56,6	57,3
Транспорт и связь	9,01	9,95	10,0	7,4	7,6	8,6	9,0	12,0	12,2	12,6	11,3
Торговля и заготовление	3,85	6,02	6,0	12,5	30,1	19,7	19,2	19,9	18,3	17,8	20,4
Финансы и кредит	0,71	0,85	2,21	4,6	5,15	4,42	1,54	0,68	0,97	0,0	12,7
Материально-техническое снабжение	0,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие услуги В том числе :	—	—	18,6	16,1	11,9	18,9	20,1	22,5	24,0	26,2	25,5
рыночные	—	—	5,6	4,0	3,5	6,1	6,0	9,2	10,3	11,7	12,7
нерыночные	—	—	13,0	12,1	8,4	12,8	14,6	13,3	13,7	14,5	12,8

*Совокупные данные МЭ и МО. — 2000. — № 6. — С. 83, 88; Экономист. — 2000. — № 7. — С. 8.

структуры общественного производства: высокие темпы развития торговли и общественного питания; увеличение удельного веса добавленной стоимости финансово-кредитной сферы; рост общих объемов коммерческой деятельности и т. д. Общие показатели структурной трансформации по основным отраслям экономики страны можно проследить по табл. 45.

Надо сказать, что отраслевые сдвиги в российской экономике за годы реформ сопровождались существенными изменениями и развитием институциональных структур. Ослабление роли старых традиционных отраслей экономики сопровождалось возникновением и развитием новых рыночно-ориентированных структур, таких, как малое предпринимательство, иностранный и совместный бизнес, повсеместное распространение негосударственных (частная, акционерная) форм собственности, возникновение государственно-корпоративных и частно-корпоративных объединений типа финансово-промышленных групп, расширение видов коммерческой деятельности.

Впервые за годы реформ оживилось производство — вместо спада отмечается его рост. В 1999 г. объем промышленного производства увеличился на 8,1%, а в 2000 г. — на 11,9%. По отдельным отраслям это выглядит еще более впечатляюще: машиностроение и металлообработка — на 27,2%; легкая промышленность — 18,6; медицинская промышленность — 16,5; черная металлургия — на 11,5%¹.

Главными факторами положительной динамики промышленности выступают экспортная ориентация, политика импортозамещения в условиях начинающегося роста денежных доходов населения и, наконец, укрепление тенденции улучшения финансового положения промышленных предприятий, ориентированных на выпуск конечной продукции. Рост производства сопровождается позитивными сдвигами в качестве продукции (в частности, в черной металлургии, химической промышленности, машиностроении, мебельной промышленности, в оборонном комплексе).

Неконкурентоспособной остается российское сельское хозяйство, на долю которого приходится 15,5% занятых в народном хозяйстве и только 7% ВВП.

Надо сказать, что российский АПК значительно больше отстает по эффективности, чем по общим объемам производства. К примеру, среднедушевое производство молока в России состави-

¹ Львов Д. Будущее российской экономики // Экономист. — 2000. — № 12. — С. 3–18.

ло 81% уровня США, а надой молока в расчете на одну корову — около 30% (1999–2000 гг.). В сельском хозяйстве по сравнению с США число занятых составляет 625%, а объем продукции 45–50%, что означает 12-кратное отставание производительности труда².

В целом производительность труда (соотношение производства продукции и численности занятых на сельскохозяйственных предприятиях) в сельском хозяйстве России за годы реформ сократилась более чем на 30%.

Реформа аграрного сектора проводится в условиях углубляющегося спада производства, тяжелого финансового положения товаропроизводителей, снижения инвестиций. По состоянию на конец 1999 г., расходы текущего характера были профинансированы только на 47,5% от общего объема, а на компенсацию и дотацию сельскохозяйственным производителям выделено менее 1% из предусмотренных на этот период средств. Сельскохозяйственные предприятия и фермы испытывают недостаток минеральных удобрений, химических средств защиты растений, сельскохозяйственной техники и машин, запасных частей.

Снижение объемов производства продукции животноводства сопровождается продолжающимся сокращением численности поголовья скота и птицы и падением их продуктивности. Тем не менее имеются и экономические предпосылки для более оптимистического прогноза в отдельных секторах сельского хозяйства. Это прежде всего тенденция к росту урожайности зерновых культур. Зерно остается одним из наиболее рентабельных продуктов сельского хозяйства, и в настоящее время цены на него вплотную приблизились к мировым. Дополнительным стимулом к увеличению производства зерна может послужить опережающий темп роста цен на муку и хлебобулочные изделия по отношению к росту цен на другие продукты.

Прогнозы развития сельского хозяйства и всего АПК требуют решения целого комплекса задач, связанных с улучшением материально-технической базы, прежде всего через масштабное наращивание и обновление производственного парка. Здесь имеется в виду замена устаревшей системы машин, внедрение более совершенных сельскохозяйственных технологий, которые бы позволили вывести агропромышленный комплекс из долгосрочного структурного кризиса. По опыту высокоразвитых стран, большую роль сыграет эффективное использование достижений биотехнологий.

¹ Рылько Д., Демьяненко В. Проблемы и противоречия мировой агропродовольственной системы // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 53.

Преодоление спада производства обычно начинается с восстановления сократившегося объема капитальных вложений. Правительством ставилась задача приостановить в течение 1996–1997 гг. уменьшение инвестиций и обеспечить активизацию инвестиционной деятельности, однако этой цели достигнуть не удалось. Капитальные вложения за счет всех источников финансирования в течение названного срока не только не возросли, но сократились на 20% по отношению к 1995 г. Инвестиционный спад сохранился и в 1998 г., что является свидетельством углубления инвестиционного кризиса в стране.

По цепной реакции сокращение инвестирования вызвало дальнейшее ухудшения воспроизводственного процесса — замены устаревших фондов, ввода в действие новых технологий, новых производственных мощностей. В рамках размещения государственных инвестиционных кредитов на конкурсной основе комиссией было принято 126 проектов с возможным объемом государственной поддержки 815,6 млрд руб. На конец срока выделено менее половины этого объема инвестиций. Крайне низкие объемы инвестиций в реальный сектор, особенно в отрасли обрабатывающей промышленности, явились сдерживающим фактором экономического роста в среднесрочной перспективе. И хотя инвестиционный климат по сравнению с 1998 г. несколько улучшился, но этого пока недостаточно. Продолжается мощный отток капитала из Российской Федерации. По оценкам Минфина РФ, в 1999 г. он составил 2,9 млрд долл. в месяц, или же почти 35 млрд долл. в год.

По сравнению с 1990 г. общий объем капиталовложений сократился примерно в 5 раз, что более чем вдвое превышает сокращение ВВП и промышленного производства¹.

В ближайшие 10–15 лет Россия в состоянии производительно использовать 200–300 млрд долл. капиталовложений. Однако реальный объем притока будет определяться успехами в преодолении экономического кризиса и улучшением инвестиционного климата.

Важнейшей стороной качественного состояния любой экономики является уровень ее научно-технического прогресса, государственная поддержка и стимулирование НИОКР. К сожалению, за годы реформ многократно сократились ассигнования на НИОКР, их доля в российском ВВП не превышает 1% против 2,3–3% в развитых капиталистических странах (как об этом сказано выше).

Сдерживающим фактором экономического роста в России остается ползуче растущий внешний долг. По одним данным, он составляет в настоящее время 150 млрд долл., по другим — 158 млрд долл.

¹ *Россия и страны мира.* М., 1998. С. 112.

Согласно прогнозу в течение ближайшего десятилетия ежегодные выплаты на обслуживание долга международным финансовым организациям и инвесторам составят примерно 4–5 млрд долл. Для российской экономики это серьезные вычеты финансовых средств, препятствующие стимулированию экономического роста.

Положительной динамикой характеризуется внешнеэкономический сектор. Положительное сальдо внешней торговли за 1999 г. составило 34,3 млрд долл., в том числе со странами дальнего зарубежья — 31,7 млрд долл., а в 2000 г. — соответственно 54,8 и более 49,5 млрд долл. Эти показатели являются наиболее высокими за все годы с начала реформ. В течение 2001 г. и далее, по прогнозам аналитиков, внешнеторговая ситуация складывается в условиях практически непрерывного улучшения мировой конъюнктуры для основных товаров российского экспорта и процессов импортозамещения под влиянием девальвации рубля, наблюдается рост мировых цен на многие товары российского экспорта, где доминирующее место занимает ввоз и вывоз товаров в натуральном выражении. С начала 2000 г. мировая цена на нефть увеличилась до 29 долл. за баррель, среднемесячная котировочная цена на российский природный газ увеличилась на 19%. Растет общий индекс цен на биржевые товары из других групп. Лидером среди рудного сырья стали цветные металлы и прежде всего — никель, а затем — черные металлы.

На конец 90-х гг. Россия достигла предела наращивания вывоза минерального сырья, которое составляет основу отечественного экспорта. Пропорции внешней торговли в целом отражают тенденции прошлых лет.

Всего на природные ресурсы и продукты их первичной переработки приходится до 80% всего объема экспорта. Такое положение отражает общее кризисное состояние и низкий уровень конкурентоспособности российской промышленности.

Согласно прогнозам, если в ближайшие годы не удастся преодолеть социально-экономический кризис, то основой российского экспорта на долгие годы останутся сырьевые товары, причем доминирующие позиции будут иметь энергоносители, черные и цветные металлы, продукция химической промышленности, деревообработки, а в импорте будут преобладать дешевые и низкосортные изделия потребительского назначения. В этих условиях России будет достаточно сложно завоевать достойное место на рынках высокотехнологичных товаров и услуг, соответствующее сегодняшним научно-техническим возможностям.

Есть еще одно обстоятельство, которое отягощает экспортно-импортную деятельность России. В настоящее время к российским экспортным поставкам применяется около 100 антидемпинговых мер. По данным Минторга, Россия ежегодно теряет от этого 2 млрд долл. экспортных доходов. Основное число антидемпинговых расследований касается наиболее конкурентоспособных товаров: стали, минеральных удобрений, продукции химической и целлюлозно-бумажной промышленности.

В решении этих и целого ряда других достаточно сложных проблем на товарном и финансовом рынках, на рынке ценных бумаг, банковских и страховых услуг и в других видах внешнеэкономической деятельности большую роль может сыграть вступление России в ВТО. Переговоры ведутся давно, однако выполнение основных обязательств и правил ВТО Россией сегодня нереально, к этим целям, скорее, следует идти поэтапно через решение внутренних социально-экономических проблем.

На совещании «Россия, международная экономика и ВТО», проходившем в Москве 30 марта 2001 г., генеральный директор этой организации Майк Мур, придавая большое значение присоединению России к ВТО, отметил, что ВТО не будет действительно всемирной организацией, пока Россия и другие присоединяющиеся страны не вступят в нее¹.

Вступление России в ВТО станет важным стимулом для экспортно-ориентированных отраслей отечественной экономики. Согласно прогнозу, после вступления в эту влиятельную международную организацию Россия только от снятия антидемпинговых барьеров получит около 18 млрд долл. Спорными моментами на сегодня остаются условия доступа иностранцев на российский рынок услуг, уровень государственной поддержки АПК, готовность отечественных предприятий к эффективной конкуренции и ряд других вопросов, от решения которых будут зависеть сроки вступления страны в ВТО.

В структуре основных макроэкономических показателей наиболее благоприятная ситуация прослеживается в динамике инфляции — 1996 г. стал переломным в снижении ее уровня. Прирост потребительских цен за 1996 год составил 15,5%, тогда как в 1995 г. — 2,3 раза. Замедление инфляции явилось основным следствием целенаправленной политики правительства на достижение макроэкономической стабилизации, прежде всего продолжения достаточно жесткой бюджетной и денежно-кредитной политики.

¹ Загашвили В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 24.

Динамика российской экономики, % к соответствующему периоду предыдущего года

Год	Валовой внутренний продукт	Объем промыш- ленной продукции	Валовая продукция сельского хозяйства (по всем категориям хозяйств)	Индекс потреби- тельских цен, разы	Объем инвестиций за счет всех источников финансиро- вания	Розничный товарооборот по всем каналам реализации	Экспорт в зарубежные страны (без стран СНГ)	Импорт из зарубежных стран (без стран СНГ)
1992	85,5	82,0	91,0	6,1	60,0	97,0	83,3	83,1
1993	91,3	85,9	96,0	9,4	88,0	102,0	104,5	88,6
1994	87,4	79,1	88,0	3,2	76,0	100,1	120,0	112,5
1995	96,0	96,7	92,0	2,3	87,0	93,0	124,0	119,5
1996	97,0	97,0	97,0	124	92,0	100,0	100,0	106,0

Примечание. Составлена по: Экономист. — 1996. — № 7. — С. 3.

Основные показатели социально-экономического развития РФ на период до 2002 г.

Показатели	Отчетные годы				Оценка		
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002 к 1998
Валовой внутренний продукт, ИФО, %	100,9	95,4	99,5	101,5	104,0	105,0	110,0
Продукция промышленная, ИФО, %	102,0	94,8	102,0	102,0	105,0	106,0	111,8
Продукция сельского хозяйства, ИФО, %	101,3	87,7	100,0	103,0	103,0	104,0	118,6
Инвестиции в основной капитал, ИФО, %	95,0	93,3	100,0	102,0	105,0	107,0	114,6
Иностранные инвестиции, млрд долл.	5,4	3,4	3,4	4,0–5,0	6,0–7,0	7,0–8,0	220,5
Розничный товарооборот, ИФО, %	104,7	95,6	94,0	100,0	101,0	104,0	108,8
Экспорт (без стран СНГ), млрд долл.	70	59	57	57,5	58,5	60,0	—
Импорт (без стран СНГ), млрд долл.	55,9	45,5	34,5	34,5	35,0	36,3	—
Фонд заработной платы, млрд долл.	617	685	980	1220	1440	1660	—
Общая численность безработных, млн чел./%	<u>7,9</u> 10,9	<u>8,5</u> 11,8	<u>9,0</u> 12,5	<u>9,2</u> 12,8	<u>9,3</u> 12,4	<u>9,0</u> 12,4	—

Примечания: 1. ИФО — индекс физического объема (в ценах 1990 г.).

2. Составлена по: Петров Ю. Российская экономика в XIII–XIV пятилетках: от традиционного шока к воспроизводственному коллапсу // РЭЖ. — 1999. — № 7. — С. 4, 5, 7.

За год уровень инфляции снизился более чем в шесть раз. Достигнута определенная устойчивость покупательной способности рубля как внутри страны, так и по отношению к доллару.

Продолжение достаточно взвешенной бюджетной и денежной политики, контроль за ценами естественных монополий обусловили умеренный темп инфляции в посткризисный (август 1998 г.) период. С августа 1999 г. темпы ежемесячного роста потребительских цен находились в пределах 1,2–1,5%, а с февраля 2000 года — 1%. Таким образом, инфляционные последствия на сегодня полностью преодолены, ежемесячные темпы роста цен приблизительно соответствуют уровню, характерному для 1997-го и первой половины 1998 г., и в настоящее время этот процесс имеет достаточно устойчивый характер.

Таким образом, итоги 2000 г. и обстановка в 2001 г. свидетельствуют о вступлении экономики страны в этап депрессивной стабилизации. Из положительных тенденций можно выделить снижение инфляции, относительную стабилизацию конечного потребительского спроса населения, небольшое снижение объемов производства с начала 1999 г.; к отрицательным тенденциям следует отнести недостаточную активность инвестиционной деятельности, особенно в основной капитал, медленную структурную перестройку. Вместе с тем реальные денежные доходы населения остаются еще на низком уровне. В середине 2000 г. они составили около 85% от уровня 1998 г., хотя в целом за 2000 г. (по отношению к 1999 г.) денежные доходы населения увеличились примерно на 5%.

VII.2.3. Современное состояние и перспективы экономического развития России

Как показывает практика, наряду с тем, что сделаны определенные шаги в сторону перехода страны к рыночной экономике и формирования рыночных отношений, остается еще ряд важнейших проблем 2001 г., в том числе — активизация инвестиционной деятельности и обеспечение подъема экономики, переход от депрессии к расширенному воспроизводству, упрочение финансовой стабилизации при низкой инфляции (11% за год), оздоровление финансового состояния предприятий при наличии профицита федерального бюджета, усиление социальной направленности реформ.

Общие итоги за 90-е гг. неоднозначны. Продолжается формирование многоукладной рыночной экономики, в результате чего доля негосударственного сектора в производстве ВВП достигла 70% (этот сектор включает частные, смешанные предприятия и т. д.), намечаются тенденции медленного улучшения динамики промыш-

ленного производства, за исключением кризисного 1998 г. Расчеты Центра экономической конъюнктуры показывают, что улучшение динамики производства в последние месяцы отмечается в большинстве отраслей промышленности, в том числе легкой, пищевой и в машиностроении.

В условиях продолжения процессов адаптации предприятий к рыночным условиям промышленное производство все еще находится в структурном кризисе, что сохранялось и в течение 2000 г. Еще не решены многие проблемы реформирования промышленного производства. В силу высоких процентных ставок предприятия не могут брать кредиты, что приводит к снижению инвестиций и оборотных средств. Под влиянием отмеченных факторов ниже прогнозных расчетов оцениваются объемы производства в машиностроении, химической, лесной и деревообрабатывающей промышленности, промышленности строительных материалов. В химической промышленности это связано с сокращением производства пластмасс, химических волокон и нитей вследствие снижения спроса внутреннего рынка и ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры. Отклонения от прогнозных расчетов в сторону сокращения объемов производства в отраслях машиностроения, лесной промышленности и промышленности стройматериалов обуславливаются прежде всего ухудшением финансового положения отраслей, сокращением объемов инвестиций и, соответственно, сокращением в этой связи спроса на их продукцию.

Структурная перестройка экономики, составляющая основное содержание нового этапа преобразований, охватывает продолжительный период реализации ее основных направлений.

Анализируя современные тенденции экономического развития России на конференции «Экономический рост после коммунизма», проведенной Институтом экономики переходного периода (март 2002 г., г. Москва), первый заместитель директора-распорядителя МВФ Э. Крюгер заключил, что реформы, кажется, твердо стоят на правильном пути. Об этом свидетельствует ускорение структурных реформ. Динамика основных показателей имеет положительные тенденции роста. Внутренний спрос стал двигателем промышленного производства; ускорение потребительского доверия, повышение реальной заработной платы, другие положительные тенденции способствовали снижению безработицы. Структурные реформы, политическая стабильность и более благоприятная макроэкономическая ситуация положительно повлияли на настроения инвесторов.

Основные показатели социально-экономического развития РФ на 2000 г. и показатели прогноза до 2005 г., разработанные в рамках

бюджетной программы, являются свидетельством продолжения повышения деловой активности по важнейшим параметрам развития за 2001–2005 гг., которое выражается прежде всего в дальнейшем повышении объемов производства товаров и услуг, увеличении емкости внутреннего рынка практически по большинству его секторов.

Бесспорным достижением является то, что преодолена изолированность страны от внешнего мира, устранены механизмы внешнеторговой монополии и командно-административной экономики. За более чем десять предыдущих лет реформ исчезли униженные дефициты товаров и услуг, значительно расширился их ассортимент. В России происходит становление предпринимательского класса, созданы и начали функционировать формальные институты рыночной экономики: коммерческие банки, товарные и фондовые рынки, валютные биржи, введены новые налоговые механизмы и т. п.

После десятилетнего кризиса темпы роста российской экономики наконец-то (в последние три года) существенно опережают темпы роста развитых стран (демонстрирующих в среднем не более 2–3%), но уступают как отдельным развивающимся странам Азии (Китай — 7,5%), так и некоторым странам с переходной экономикой (например, Казахстан — 8,6%). По данным МВФ, темпы роста российского ВВП составили 6,5% — 1999–2001 гг. и 3,9% — 2002–2003 гг.

В целом экономическое положение России в настоящее время определяется двумя главными процессами: продолжением реформ, начатых в 90-е годы, и реализацией структурных мер по стабилизации экономики и поддержанию роста.

Макроэкономические показатели, характеризующие это положение, сохраняют взаимообусловленность с тенденциями прошлых лет и одновременно показывают возникновение новых процессов, развитие которых оказывает существенное влияние на ход экономического развития страны (табл. 48).

Стратегической целью социально-экономической политики государства в долгосрочной перспективе является новое качество экономического развития — как по составу ориентиров и факторов роста, так и по динамике его конечных результатов.

Наиболее общим выражением этой целевой установки является достижение значительного прироста эффективности производства, масштабов ресурсосбережения через проведение активной промышленной политики, направленной на развитие конкурентоспособных средне- и высокотехнологических производств.

Динамика основных макроэкономических показателей (%)

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2002–2005 гг.	Сценарии Минэкономразвития РФ на 2002–2005 гг.	
							I	II
Темпы роста ВВП	105,0	103,8	104–104,5	103,8–104,3	104,2–104,5	118–119,0	117,2	121,0
Темпы роста промышленности	104,9	103,7	104,2	104,5	103,7	118,0	115,8	119,9
Инвестиции в основной капитал	108,7	104,0	105,0	106,0	106,0	123,0	128,4	133,3
Экспорт, млрд долл.	101,6	103,4	106,6	109,5	113,2	111,4	109,5	124,7
Импорт, млрд долл.	53,8	61,5	66,7	72,6	78,2	145,4	132,9	144,8
Розничная торговля	110,7	107,3	105,4	105,5	105,7	125,2	129,2	132,8
Платные услуги населению	100,8	102,0	102,0	102,5	103,0	110,0	110,4	113,7
Располагаемые доходы населения	105,8	106,6	104,8	106,3	106,9	125,0	125,4	129
Потребительские цены (декабрь к декабрю)	118,6	114,5	112–113	110–111	107–109			
Оптовые цены	110,7	112	110	109	109			

И с т о ч н и к: Госкомстат РФ, оценки и прогноз Центра развития на 2002–2005 гг.

Конкурентоспособная экономика должна быть сформирована при поддержке и развитии ключевых отраслей, которые станут «локомотивом» роста и создадут заделы для качественных изменений во всей хозяйственной системе. Выделяются две группы отраслей-лидеров:

- конкурентоспособные отрасли российской промышленности на внутреннем рынке, имеющие определенные экспортные воз-

возможности (автомобилестроение, тракторостроение, сельскохозяйственное машиностроение, судостроение);

- конкурентоспособные на мировом рынке, могущие стать очагами формирования постиндустриальных укладов (авиакосмический комплекс, атомная энергетика, приборостроение, программное обеспечение).

Россия обладает рядом конкурентных преимуществ, на базе которых должна формироваться современная динамическая экономическая структура. В их числе:

- крупные потенциальные природные ресурсы (минерально-сырьевые, топливно-энергетические, земельные, водные, лесные), имеющие по некоторым видам мировое значение;

- значительный трудовой потенциал с высоким образовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой;

- большие масштабы накопленных основных производственных фондов народного хозяйства;

- наличие в некоторых отраслях промышленности (главным образом в военно-промышленном комплексе) уникальных передовых технологий, опирающихся на достижения российской науки.

В настоящее время по мировым стандартам конкурентоспособны ресурсные отрасли российской промышленности (нефте-газовая, энергетика, черная и цветная металлургия, лесная, алмазная промышленность), где работает более 4% всех занятых в экономике и около 18% — в промышленности. В этих отраслях создается около 50% добавленной стоимости в индустрии и примерно 15% ВВП по внутренним ценам, значительно больше — по мировым. В 90-е годы сырьевые отрасли обеспечивали более 75% всего российского экспорта.

Отрасли обрабатывающей промышленности, имеющие большой научно-технический потенциал, способные производить конкурентоспособную продукцию не только на внутреннем, но и на внешнем рынке (атомная, авиакосмическая промышленность, станкостроение, энергетическое машиностроение, биотехнологии), нуждаются в инвестициях и протекционистской политике государства для поддержания их конкурентоспособности.

Большая группа отраслей промышленности (автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность, производство стройматериалов), которая дает около 18% промышленной продукции, не в состоянии удовлетворить спрос на внутреннем рынке и почти не поставляет свою продукцию на экспорт.

В рамках повышения конкурентоспособности отечественного производства, обеспечения условий стабильности долговременно-

го социально-экономического развития страны особое место занимают проблемы преодоления значительного износа основного капитала. Это подтверждается практикой международных сравнений. В России фактические сроки эксплуатации основного капитала, прежде всего его активной части, в среднем примерно в 2 раза выше нормативных¹, тогда как в экономически развитых странах такая ситуация является скорее исключением, нежели правилом. С учетом всей совокупности обстоятельств (моральный, физический износ) реальный уровень износа основного капитала России в сопоставимом с зарубежными показателями значении может быть оценен примерно в 60%.

Восстановление необходимого уровня конкурентоспособности национального производства потребует инвестиций в размере не менее 10–15% стоимости нынешнего основного производственного капитала. Необходимый объем инвестиций в ключевые отрасли производственной сферы оценивается на период до 2005 г. порядка 1000 млрд долл., требуемый объем инвестиций в промышленность составляет 460 млрд долл.

Удельный вес необходимых инвестиций в основной производственный капитал в ВВП России

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Среднегодовой темп прироста ВВП	2,0	2,5	3,0	3,5	4,0	5,0	6,0
Инвестиции, % к ВВП	14,9	18,6	22,3	25,9	28,9	31,4	33,5

Приведенные данные основаны на экспертных оценках, предполагающих постепенное увеличение темпов ежегодного прироста ВВП России примерно до 6% к 2005 г. Для достижения реально необходимого российской экономике объема инвестиций в основной производственный капитал требуется более чем утроить удельный вес производственного накопления; если в 1997 г. он составлял 8,9%, то к 2005 г. должен достичь примерно 33–34% ВВП.

Проект «Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу» в качестве главной цели выдвигает последовательное повышение уровня жизни населения на основе самореализации каждого гражданина, снижения социального неравенства, сохранения независимости и культурных ценностей России, восстановления экономической и политической роли страны в мировом сообществе.

¹ См.: Вестник статистики. — 1996. — № 6, 10.

Надо сказать, что к рубежу третьего тысячелетия Россия утратила положение страны-сверхдержавы и столкнулась с угрозой оказаться на периферии формирующегося нового мира. Опасность остаться за рамками процессов глобализации, становления открытого сообщества и постиндустриальной, информационной экономики является для России все более реальной.

Утрата мирового политического влияния, отсутствие адекватной позиции в международном разделении труда — это не только проигрыш на уровне страны в целом. Для каждого отдельного гражданина это оборачивается существенным снижением уровня и качества жизни.

Огромный интеллектуальный потенциал, созданные основы рыночных институтов, обширные природные ресурсы, основные элементы производственной и коммуникационной инфраструктуры, накопленные финансовые сбережения — все эти факторы создают позитивные предпосылки для обновления страны. Главная задача заключается в том, чтобы ускорить этот процесс. В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе — восстановить и упрочить позиции России как одной из стран — лидеров мирового развития.

В настоящий момент создалась возможность успешного проведения модернизации экономики с минимальными социальными издержками.

Для широкомасштабной модернизации экономики необходимо создать благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат, проводить предсказуемую и стимулирующую рост макроэкономическую политику, осуществить структурную перестройку экономики.

Кардинальное улучшение предпринимательского и инвестиционного климата в России является ключевой задачей предстоящего десятилетия, без решения которой модернизация и экономический рост будут невозможны.

Исходными условиями формирования эффективной экономической системы и благоприятного делового (предпринимательского и инвестиционного) климата являются утверждение прав частной собственности (прежде всего на землю и недвижимость) и обеспечение их защиты, создание равных условий конкуренции, развитие устойчивых и эффективных финансовых институтов.

Государство также должно найти оптимальный баланс во взаимоотношениях с частным предпринимательством — постепенно отказаться от практики избыточного вмешательства в дела бизнеса,

что позволит четко очертить сферу государственного регулирования, повысить его эффективность.

Участникам хозяйственной деятельности должны быть предоставлены возможность и действенные механизмы защиты своих прав, а также доступ ко всей инфраструктуре, которая существует в рыночной экономике.

Улучшение инвестиционного климата не только сократит отток капитала, но и создаст предпосылки к репатриации российского капитала, ранее вывезенного из страны.

Структурная политика государства будет переориентирована с оказания поддержки неэффективным предприятиям на развитие инфраструктуры, обеспечение мобильности рабочей силы, поддержки новых секторов (прежде всего инновационных и информационных), стимулирование реструктуризации и реформирования предприятий, естественных монополий; на структурную перестройку экономики должна быть нацелена и приватизация. Государство будет также стимулировать диверсификацию экспорта с постепенным увеличением продукции обрабатывающих отраслей, особенно высокотехнологичной.

Реализация такой масштабной программы предусматривает несколько этапов развития.

Ключевые задачи первого этапа (2000 г.) — создание базовых законодательных основ, обеспечивающих новые условия хозяйствования и приведение обязательств государства в соответствие с его ресурсами.

На втором этапе (2001–2003 гг.) — реализация экономической политики, основанной на новых принципах. Дерегулирование экономики, гарантии прав собственности и равных условий конкуренции должны стать основными мотивами экономической политики. Необходимо усилить инвестиционную активность государства на обновление всего спектра производственной и финансовой инфраструктуры. Основным фактором экономического роста на этом этапе является развитие «нового сектора» на базе высвобождения предпринимательской инициативы.

Третий этап (2004–2010 гг.) должен стать периодом масштабной структурной перестройки экономики, которая будет стимулироваться всем комплексом социально-экономических факторов — накоплением новых инвестиций, растущей внешней конкуренцией, созданием более эффективных механизмов перетока капитала и рабочей силы, которые должны привести к росту эффективности факторов производства.

Социальные преобразования должны обеспечивать необходимую социальную стабильность как фактор снижения предпринимательских рисков, воспроизводства интеллектуального капитала, уменьшения социального неравенства. Прогнозы по важнейшим макроэкономическим параметрам см. в табл. 49.

Основным направлением структурной политики государства является повышение конкурентных преимуществ экономики страны через достижение четырех взаимосвязанных целей:

1. Содействие повышению конкурентоспособности отечественных производителей товаров и услуг на внутреннем и мировом рынках и обеспечение структурного маневра в сторону повышения доли отраслей, производящих продукцию с высокой степенью переработки, и отраслей сферы услуг.

2. Исправление накопленных структурных деформаций — реструктуризация убыточного сектора экономики, искусственно поддерживаемого системой бюджетных субсидий, решение проблем монопрофильных городов.

3. Завершение трансформации существующих малоэффективных институтов экономики «переходного типа» (структуры государственной собственности, товарных и финансовых рынков, инновационных механизмов, системы государственного регулирования и др.) в институты, отвечающие требованиям современной рыночной экономики.

4. Ускоренное развитие и перестройка экономической системы предприятий и рынков в процессе общемировой экономической трансформации, проходящей на базе новых информационных технологий, усиления глобальных и региональных интеграционных процессов.

Одним из основных факторов реализации такой стратегии является перевод экономики на инновационный путь развития. Основные направления развития деятельности, приоритеты инновационной политики и этапы ее реализации определяются потребностями промышленных производств в технологическом перевооружении и наличием инвестиционных ресурсов.

Основная задача на первом этапе (2000—2002 гг.) была сформулирована как «удержание позиций». Инновации ориентированы прежде всего на модернизацию имеющихся производств на основе ресурсосберегающих технологий и улучшение потребительских свойств продукции.

На втором этапе (2003—2007 гг.) основным содержанием становится создание производств, реализующих новейший технологический уклад и выход на внутренний и внешний рынки с наукоемкой

Макроэкономические показатели и прогнозы

	1997	1998	1999	2000	2001	2002 П	2003 П	2004 П	2005 П	2006 П	2007 П	2008 П	2009 П	2010 П
Номинальный ВВП, млрд долл.	435	318	192	260	309	350	425	511	578	621	681	754	834	922
ВВП на душу населения, долл.	2968	2171	1316	1795	2149	2439	2970	3588	4061	4377	4808	5338	5914	6556
Обменный курс, руб./долл., конец года	6,0	21,1	27,0	28,2	30,1	31,8	31,5	31,0	32,5	34,0	34,0	33,5	33,0	32,0
Реальный курс рубля, изменение в % за год	4,3	-12,3	-29,1	10,2	13,4	2,4	3,2	7,6	3,8	-0,6	2,2	4,0	3,9	3,7
ИПЦ, изменение в % за год	11,0	84,4	36,5	20,2	18,6	15,1	13,0	10,0	8,0	7,0	6,0	5,0	4,0	3,0
Экспорт (товары), млрд долл.	89	75	76	105	102	106	115	117	124	133	144	156	170	185
Нефть и нефтепродукты, млрд долл.	22	15	20	36	34	40	42	40	40	41	43	46	48	50
Импорт (товары), млрд долл.	74	58	40	45	54	61	72	84	96	104	115	129	143	160
Экспорт товаров и услуг, % от ВВП	24	28	44	44	36	34	30	26	25	25	25	25	24	24
Сальдо счета текущих операций, % от ВВП	0,9	0,8	12,8	18,0	11,2	9,1	6,3	3,1	1,7	1,7	1,4	1,0	0,7	0,4
Государственный (федеральный и региональный) долг, % от ВВП	52	142	100	62	49	39	30	23	20	18	15	13	11	10
Кредитование банками частного сектора, % от ВВП	8,8	9,7	8,7	10,7	14,1	16,0	17,9	20,3	22,0	24,0	26,0	28,0	30,0	32,0

Источники: ЦБ РФ, Министерство финансов, Госкомстат РФ, оценка Brunswick UBS Warburg.

продукцией мирового уровня. Результатом реализации этого этапа должно стать обеспечение конкурентных позиций в перспективных секторах рынка, где отечественная продукция не была ранее представлена, а в отдельных случаях — формирование новых областей спроса, в удовлетворении которого отечественная наукоемкая продукция играла бы доминирующую роль.

На третьем — инновационном этапе развития (2007–2010 гг.) ключевыми являются государственная поддержка инновационной инфраструктуры, создание предпосылок переключения спроса на отечественные инновации, информационная поддержка промышленного производства, укрепление связи науки с производством.

В социальной политике необходимо завершить переход от патерналистской к субсидиарной модели государства. Это означает доступность и бесплатность для всех граждан базовых социальных услуг, прежде всего образования, здравоохранения, перераспределение социальных расходов государства в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении помощи обеспеченным семьям; сокращение социального неравенства, предоставление гражданам возможностей более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов.

Опыт развития европейской цивилизации, к которой принадлежит Россия, убедительно показал, что преобладание распределительных функций государства и пренебрежение к личной инициативе ведут к экономическому застою, политической апатии и гражданскому безразличию.

Принципиально важными направлениями социальной политики в условиях модернизации экономики становятся, во-первых, поддержка социально уязвимых групп населения, во-вторых, инвестиции в развитие человека, прежде всего в образование, которое является неперенным условием конкурентоспособности нашей страны в глобальной, информационной, динамично развивающейся мировой экономике.

Главная цель государственной внешнеэкономической политики — дальнейшая эффективная интеграция России в систему международного разделения труда как важнейшее условие стабильности функционирования национальной экономики, экономического роста и завершения реформ.

Последовательная реализация этой цели должна изменить характер интеграции России в мировую экономику, сделать этот процесс управляемым, подчиненным долгосрочным экономическим задачам.

Внешнеэкономическая политика России будет направлена прежде всего на обеспечение:

- наилучших условий доступа российских товаров, услуг и рабочей силы на мировые рынки;
- разумного уровня защиты внутреннего рынка товаров, услуг и рабочей силы;
- доступа к международным ресурсам, имеющим стратегическое значение для экономического развития (таким, как капиталы и технологии, товары и услуги, национальное производство которых отсутствует или ограничено);
- безопасности государства и потребителей.

Контрольные вопросы

1. Каковы итоги реализации среднесрочной программы правительства РФ на 1997—2000 гг.? Дайте анализ.
2. Какова ситуация в АПК, в чем причины кризиса?
3. Охарактеризуйте главные причины слабой эффективности основных секторов экономики.
4. Каковы основные направления структурно-отраслевых сдвигов российской экономики за годы реформ?
5. Вступление в ВТО и ВЭД России, каковы основные положительные моменты?
6. Назовите ключевые задачи структурной политики государства на долгосрочную перспективу.

Термины и понятия

Трансформация экономики.

Структурная перестройка.

Макроэкономическая стабилизация.

ВТО — Всемирная торговая организация.

Дерегулирование.

Самореализация.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Читатель, ознакомившись с книгой, безусловно, получит определенный объем информации по важнейшим параметрам развития мирового хозяйства — понятие мирового хозяйства, важнейшие структуры и сущность, их соотношение в различных социально-экономических единицах, важнейшие макроэкономические показатели развития мирового хозяйства, современный макроэкономический анализ стран и регионов.

Ряд проблем, связанных с глобальными трансформациями в различных регионах современного мира, остался на уровне общего анализа, что потребует дальнейшего глубокого изучения процессов и противоречий в рамках отдельных национальных экономик.

Тем не менее в пособии достаточно убедительно раскрыты основные теоретико-методологические основы и общие тенденции развития современного мирового хозяйства:

- Мировое хозяйство на рубеже XXI в. — глобальная по своим масштабам система; она всецело основывается на принципах рыночной экономики, в чем и заключается сложность и противоречивость многих процессов, а также на объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации и интеграции национальных экономик.
- В своем становлении и развитии мировое хозяйство прошло сложный и долгий путь. Имеется множество взглядов и воззрений на этот процесс. Одни ученые становление мирового хозяйства ведут со времен великих географических открытий XV–XVII вв., которые положили начало ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, благородными металлами, пряностями, шерстью, рыбой. Однако мировое хозяйство этого периода было ограничено рамками торговли. Другие исследователи относят его возникновение еще ко времени Римской империи, считая ее по основным параметрам целостной системой всемирного хозяйства того времени.
- Современное мировое хозяйство охватывает более 190 государств и территорий, где $1/2$ мирового валового внутреннего продукта приходится на долю развитых государств с рыночной экономикой, более 52% населения проживает в странах развивающегося

мира, где выражена сильная дифференцированность по уровню экономического развития и сложившейся структуре хозяйства.

- Все страны мира в определенной степени вовлечены в международное разделение труда, которое играет возрастающую роль в реализации процессов расширенного воспроизводства и определяет место отдельной страны или группы стран в мировом хозяйстве.

- Любое экономическое исследование проводится на основе расчета и сопоставления важнейших макроэкономических показателей отдельной страны и мира в целом.

- Экономическая интеграция — высший этап интернационализации хозяйственной жизни, т. е. объединение государств в международные экономические союзы. Это объективное, долговременное, многоплановое явление, охватывающее производительные силы, производственные отношения, надстроечные структуры, идеологию. Экономическая интеграция обеспечивается концентрацией и переплетением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики.

- Полноправное вхождение национальных хозяйств в систему всемирного хозяйства зависит, во-первых, от экономической политики национального хозяйства, а во-вторых, от степени координации деятельности ведущих экономических держав как во внутреннем плане, так и в области выработки внешнеэкономической политики. Процессы интернационализации производства и финансового капитала требуют углубления координации и выработки общей глобальной экономической политики.

- По заключениям важнейших международных организаций, положение в странах с развитой рыночной экономикой характеризуется всеобщей стагнацией в начале 90-х гг., глубокий экономический спад характерен для стран переходной экономики как следствие проводимых экономических реформ; высокие дифференциации характерны для стран развивающегося мира, где в ряде латиноамериканских стран и государств Юго-Восточной Азии обозначены высокие темпы развития, в то время как ряд государств Африки и Южной Азии представляют собой беднейшие страны.

- Совершенно очевидно, что не существует универсальной модели общеэкономического развития и социально-экономического прогресса и каждая страна должна следовать тем путем, который наилучшим образом отвечает ее историческим, политическим и культурным традициям. Проводя радикальные реформы, нельзя не учитывать того громадного опыта, который накопила мировая цивилизация.

Россия имеет реальный шанс, используя положительный мировой опыт, избежать известных ошибок и негативных последствий развития цивилизации.

Экономическое положение России в настоящее время определяется решением крупномасштабных процессов — это продолжение реформ, начатых в 90-е гг., по переходу к рыночной экономике и реализация антикризисных мер по стабилизации социально-экономического положения страны.

Назрела необходимость разработки принципиально новой государственной концепции экономического развития страны, адекватной ее общественно-государственным интересам, целям реформ и долгосрочным перспективам экономики. Именно экономический потенциал и его дальнейшее наращивание в условиях реформ позволят России занять достойное место в международном разделении труда и станут основой ее интеграции в мировую экономику.

ГЛОССАРИЙ

Акция — ценная бумага, удостоверяющая участие ее владельца в формировании средств акционерного общества и дающая право на получение соответствующей доли его прибыли — дивиденда.

Акциз — вид косвенного налога на товары массового потребления.

Антиинфляционное регулирование — охватывает прежде всего два основных метода борьбы с инфляцией: сокращение бюджетного дефицита, регулирование цен и доходов. Используются и другие методы.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) — группировка, возникшая в 1967 г. Объединяет Индонезию, Малайзию, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней.

Аренда — наем помещения, производственных площадей, земли, машин и оборудования во временное пользование.

Банкротство — неспособность осуществлять платежи по долговым обязательствам, удостоверенная судебной инстанцией.

Безработица — социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занята в общественном производстве.

БИКИ (Бюллетень иностранной коммерческой информации) — периодическое справочное издание ВНИКИ МВЭС России. Содержит подробную оперативную информацию о состоянии экономики отдельных стран мира, основных товарных рынков, о биржевых ценах и курсах валют, публикует аналитические обзоры состояния и динамики внешней торговли отдельных стран мира, обзоры мирохозяйственной конъюнктуры.

Биржа фондовая — организованный и регулярно функционирующий рынок по купле-продаже ценных бумаг.

Баланс народного хозяйства — система экономических показателей, характеризующая в свободном виде основные пропорции и соотношения во всем народном хозяйстве.

Бартерная сделка — товарообменная операция с передачей права собственности на товары без платежа деньгами (натуральный обмен).

Беспатентная лицензия — лицензия на использование ноу-хау без патента на изобретение.

Беспошлинный ввоз — импорт товаров, свободных от обложения таможенными пошлинами.

Бизнес — любой вид деятельности, приносящий прибыль.

Биржа — государственная или акционерная организация, предоставляющая помещение, определенные гарантии, расчетные и информационные услуги для сделок с ценными бумагами или товарами, получающая за это комиссионные от сделок и накладывающая определенные ограничения на торговлю. Организует оптовую, в том числе международную, торговлю массовыми товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные параметры, или систематические операции по купле-продаже ценных бумаг, золота, валюты.

Бюджет — денежное выражение сбалансированной сметы доходов и расходов на определенный период. Если расходная часть превышает доходную, то бюджет сводится с дефицитом. Превышение доходов над расходами образует положительный остаток бюджета.

Валовая прибыль — вся сумма прибыли предприятий до вычетов и отчислений.

Валовая продукция — общий объем продукции в стоимостном выражении, произведенной за какой-либо определенный период.

Валовой национальный продукт (ВНП) — валовой отечественный продукт, валовой внутренний продукт — общая сумма товаров и услуг в денежном выражении и рыночных ценах, находящаяся в распоряжении данной страны за определенный период времени.

Валовой общественный продукт (ВОП) — сумма материальных благ, произведенных обществом за определенный период. Общий объем ВОП определяется как сумма валовой продукции всех предприятий сферы материального производства без учета внутриводовского оборота продукции, но с учетом оборота готовых изделий и услуг между предприятиями.

Валюта — денежная единица страны, участвующей в международном экономическом обмене и других международных связях, влекущих за собой денежные расчеты.

Валютная политика — совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых государственными органами, центральными банковскими и финансовыми учреждениями, международными валютно-финансовыми организациями в области валютных отношений.

Валютная система — совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, исторически сложившихся на основе интернационализации хозяйственных связей.

Валютный курс — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.

Внешняя задолженность — сумма финансовых обязательств страны иностранным кредиторам, подлежащих погашению в установленные сроки.

Внешнеэкономические связи (ВЭС) — совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, валютно-финансового, производственного и научно-технического сотрудничества между странами.

Внешний государственный долг — задолженность государства по непогашенным внешним займам и не выплаченным по ним процентам.

Всеобщая система преференций (ВСП) — система таможенных льгот, предоставляемых развитыми капиталистическими странами развивающимся.

Гарант — лицо, организация, государство, предоставляющие определенные гарантии и наблюдающие за их осуществлением.

Горячие деньги — краткосрочные средства, получаемые в результате спекулятивных или арбитражных операций, быстро переводимые из одной страны в другую в целях получения прибыли от изменения валютных курсов или разницы в доходах в этих странах.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — международная организация, действующая на базе межправительственного многостороннего договора, в котором содержатся принципы и правила международной торговли, обязательные для стран-участниц. Действует с 1 января 1948 г.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) в условиях рыночного хозяйства — система хозяйственно-политических мер, осуществляемых государственными органами в интересах укрепления и приспособления к новым условиям существующей социально-экономической системы и обеспечения благоприятных условий воспроизводства.

Государственный сектор (ГС) — комплекс хозяйственных объектов, принадлежащих (полностью или частично) государству.

Дефицит государственного бюджета — превышение расходов бюджета над его доходами.

Добавленная стоимость — это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости выпускаемого конкретного продукта.

Девальвация — уменьшение официального золотого содержания денежной единицы страны или снижение ее курса по отношению к валютам других стран, осуществляемое в законодательном порядке.

Демпинг — вывоз товаров из стран за границу по ценам более низким, чем цены внутри этой страны или на мировом рынке, в целях устранения конкурентов и захвата внешних рынков.

Денонсация, денонсирование — уведомление одним государством другого о расторжении заключенного между ними договора, сделанное в порядке и в сроки, в нем предусмотренные.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) — вторая европейская интеграционная группировка, существует с 4 января 1960 г. на основе подписанной в Стокгольме конвенции. Представляет собой зону свободной торговли. Ее членами на начало 1994 г. являлись Австрия, Финляндия, Исландия, Норвегия, Швеция, Швейцария.

Европейский союз (ЕС) — официальное название ведущей интеграционной группировки западно-европейских стран (до 1 января 1993 г. — Европейское сообщество).

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — международный банк, созданный в 1991 г. для финансирования экономических реформ в странах Восточной Европы с целью ускорения их перехода к рыночной экономике.

Зона свободной торговли — форма экономической интеграции, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами и прежде всего — таможенные пошлины.

Импорт — закупка и ввоз иностранных товаров, технологий и услуг в страну из-за границы для реализации их на внутреннем рынке страны-импортера.

Инвестиция — долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие, дело, различные отрасли хозяйства с целью получения прибыли.

Инфляция — обесценение бумажных денег, находящихся в обращении, т. е. падение их покупательной способности, проявляющееся в повышении цен на все товары и услуги.

Лицензия — разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, необходимой для производства коммерческой или иной информации, в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — межправительственная финансовая организация, основной задачей которой является стимулирование частных иностранных капиталовложений, в настоящее время главным образом в развивающихся странах, и содействие развитию международной торговли и под-

держанию платежных балансов. Международный банк реконструкции и развития был образован в 1945 г.

Мораторий — отсрочка выполнения обязательств, объявляемая правительством в связи с наступлением чрезвычайных обстоятельств (стихийное бедствие, война, нарушение договоров).

Налог на добавленную стоимость — налог на стоимость, добавленную в процессе производства товара или услуги.

НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, имеющие целью разработку и реализацию научных идей.

Ноу-хау — совокупность различных знаний, научного, технического, производственного, административного, финансового, коммерческого или иного характера опыта, практически применяемых в деятельности предприятия или в профессиональной деятельности, но которые еще не стали всеобщим достоянием.

Открытая экономика — экономика страны с высокой степенью включенности в мировые хозяйственные связи.

Платежный баланс — статистический отчет о состоянии внешнеэкономических связей страны за определенный период.

Преференциальный режим — особый льготный экономический режим, предоставленный одним государством другому без распространения на третьи страны.

Ревальвация — повышение курса национальной или международной валютно-денежной единицы по отношению к валютам других стран, международным денежным единицам.

Реимпорт — приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара.

Реэкспорт — продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара.

Разгосударствление — ликвидация механизмов прямого государственного управления экономикой путем передачи соответствующих полномочий на уровень предприятия, но без изменения характера собственности.

Рынок капиталов — рынок средне- и долгосрочных кредитов, акций и облигаций.

Реинвестиция — повторные, дополнительные вложения средств, получаемых в форме доходов от инвестиционных операций.

Рестрикция — ограничение производства, продажи и экспорта производителем с целью повышения цен на производимые товары и получения более высокой прибыли.

Сальдо — разность между денежными поступлениями и расходами за определенный промежуток времени.

Свободная экономическая зона, специальная экономическая зона — зона свободной торговли, в которой действуют особо льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей.

Система национальных счетов (СНС) — система взаимосвязанных показателей на макроуровне; иначе говоря, СНС — это универсальный экономико-статистический язык, на котором общаются экономисты, политики, государственные деятели всех школ и направлений.

Спонсор — организация, фирма, частное лицо, которые финансируют какое-либо мероприятие безвозмездно или частично безвозмездно.

Стагнация — застой в производстве, торговле и других элементах экономики.

Стагфляция — состояние экономики страны, характеризующееся застоем при развитии инфляционных тенденций, т. е. сочетанием экономического кризиса с инфляцией.

Субвенция, субсидия — вид государственного финансового пособия местным органам власти или отдельным отраслям хозяйства, предоставляемого в отличие от дотации на определенные цели.

Ссудный капитал — предоставление средств займы ради получения процента.

Таможенный союз — форма экономической интеграции, при которой наряду с отменой таможенных пошлин устанавливается единый внешнеторговый тариф и проводится единая внешнеторговая политика странами-участниками в отношении третьих стран.

Таможенные пошлины — денежный сбор, взимаемый государством через сеть таможенных учреждений с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны.

Таможенный протекционизм — повышение или занижение пошлины, дополнительные импортные и экспортные налоги и сборы.

Торговый баланс — соотношение между стоимостью вывоза и ввоза товаров в страну за определенный период.

Трансферт — перенос сделки с одного счета на другой, или перевод денег из одного финансового учреждения в другое или из страны в страну, или перевод именных ценных бумаг с одного владельца на другого.

Фондовая биржа — организованная определенным образом часть рынка ценных бумаг, где с этими бумагами при посредничестве членов биржи совершаются сделки купли-продажи.

Фрахт — плата владельцу транспортных средств за перевозку грузов или пассажиров, а также за погрузку и выгрузку.

Чартер — договор между судовладельцем и фрахтователем на аренду всего судна или его части на определенный рейс или срок.

«Шоковая терапия» — экономическая политика периода перехода от административно-командной к рыночной экономике. Включает два основных направления: антиинфляционную стабилизационную программу и глубокие институциональные реформы, включая преобразования отношений собственности.

Экспорт — продажа и вывоз товаров, технологий и услуг за границу для реализации их на внешнем рынке.

Эмбарго — запрещение государственной властью ввоза в страну или вывоза из нее валюты, золота, товаров, ценных бумаг.

Эмиссия — выпуск в обращение денежных знаков во всех формах. Эмиссия ценных бумаг может быть частной и государственной.

«Эврика» — совместная программа западно-европейских стран в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок.

ЭКЮ — региональная международная валютная единица, используемая странами — участницами Европейской валютной системы с 13 марта 1979 г.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) — международная организация, целью которой является содействие промышленному развитию и ускоренной индустриализации развивающихся стран путем мобилизации национальных и международных ресурсов. Создана в 1986 г. как автономный орган Генеральной Ассамблеи ООН. Насчитывает 137 государств-членов.

ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) — орган Генеральной Ассамблеи ООН, не являющийся международной торговой организацией. Конференция создана в 1964 г. по инициативе социалистических и развивающихся стран.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ

Законы и программы Правительства РФ

1. Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июня 1991 г.
2. Концепция среднесрочной программы Правительства РФ на 1997–2000 гг.: Структурная перестройка и экономический рост // Вопросы экономики. — 1997. — № 1.
3. О перспективах социально-экономического развития РФ в 2000 году и на период до 2002 года (рекомендации парламентских слушаний, проведенных комитетом Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству) // РЭЖ. — 2000. — № 2.
4. Об «Основных направлениях социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу, приоритетных задачах и плане первоочередных мер правительства Российской Федерации на 2000–2001 годы по их реализации» // РЭЖ. — 2000. — № 7.

Основная литература

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. — М.: Юрист, 1999. — 368 с.
2. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учеб. пособие. — М.: Гум. центр ВЛАДОС, 1999. — 296 с.
3. Борисов Е.Ф. и др. Экономика: Справочник. — 2-е изд. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 400 с.
4. Бункин М.К., Семенов В.А. Макроэкономика. — М., 1996.
5. Глазьев С. В очередной раз на те же грабли? / К оценке «Стратегии развития Российской Федерации до 2010 года» Фонда «Центр стратегических разработок» // РЭЖ. — 2000. — № 5–6.
6. Диденко Н.И., Тарушкин А.Б. Международные экономические организации в мировом хозяйстве. — СПб., 1994.
7. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? — М., 1998. — 215 с.
8. Контуры инновационного развития мировой экономики. Прогноз на 2000–2015 гг. / Под ред. д.э.н. А.А. Дынкина. — М.: Наука, 2000. — 143 с.
9. Кудров В. Место России в мировой экономике в начале XXI в. // МЭ и МО. — 2000. — № 5.
10. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М., 1992.
11. Ломакин В.К. Мировая экономика. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. — 727 с.

12. *Международные экономические отношения: Учебник для вузов* / Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. — М., 2000. — 503 с.
13. *Миклошевская Н.А., Холопов А.В.* Международная экономика: Учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича. — М., 2000. — 304 с.
14. *Мировая экономика: Учеб. пособие* / Под ред. проф. И.П. Николаевой. — М: ЮНИТИ—ДАНА, 2000. — 575 с.
15. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. проф. А.С. Булатова. — М.: Юрист, 1999. — 734 с.
16. *Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник* / Под ред. д.э.н. проф. В.П. Колесова и др. — М., 2000.
17. *Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А.* Мировая экономика на рубеже XX—XXI веков. — М., 1995.
18. *Овчинников Г.П.* Международная экономика: Учеб. пособие. — СПб., 1999. — 390 с.
19. *Основы внешнеэкономических знаний.* — М.: Международные отношения, 1994.
20. *Погорлецкий А.И.* Экономика зарубежных стран: Учебник. — СПб, 2000. — 492 с.
21. *Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики.* — М.: Экономика, 1999. — 793 с.
22. *Раджабова З.К.* Мировая экономика: Учеб. пособие. — Махачкала: Юпитер, 1998. — 245 с.
23. *Региональная экономика: Учеб. пособие* / Под ред. М.В. Степанова. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 463 с.
24. *Семенов К.А.* Международные экономические отношения. — М.: Гардарика, 1998. — 336 с.
25. *Смитиенко Б.М.* Россия в мировой экономике к началу XXI века: что впереди? // Вестник Фин. Академии, 2000. — № 1.
26. *Тарушкин А.Б.* Интеграция России в мировую экономическую систему. — СПб., 1995.
27. *Халевинская Е.Д., Крозе И.* Мировая экономика: Учебник. — М.: Юрист, 1989. — 304 с.
28. *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. — М.: ИНСАН, 1994. — 735 с.
29. *Хасбулатов Р.И.* Международные экономические отношения. В 2 т. — М., 1991.
30. *Щербанин Ю.А.* и др. Международные экономические отношения. Интеграция: Учеб. пособие. — М., 1997. — 128 с.
31. *Экономика зарубежных стран: капиталистические и развивающиеся страны* / Под ред. В.П. Колесова. — М., 1990.
32. *Экономика: Учебник* / Под ред. А.С. Булатова. — М., 1996.

33. *Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (Политическая экономия: Учебник)* / Под ред. проф. А.Г. Грязновой. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 326 с.

Дополнительная литература

1. *Абалкин Л.* Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. — 1997. — № 6.

2. *Андрианов В.Д.* Экономический потенциал России // Вопросы экономики. — 1997. — № 3.

3. *Андрианов В.* Конкурентоспособность России в мировой экономике // МЭ и МО. — 2000. — № 3.

4. *Атлухов В.* Многомерный мир третьего тысячелетия // МЭ и МО. — 2000. — № 9.

5. *Балацкий Е., Потапова А.* Отраслевые закономерности рыночной трансформации российской экономики // МЭ и МО. — 2000. — № 6.

6. *Борко Ю.* Новый этап углубления и расширения европейской интеграции: социальные аспекты // МЭ и МО. — 2000. — № 9.

7. *Гайдар Е.* «Детские болезни» постсоциализма // Вопросы экономики. — 1997. — № 4.

8. *Глазьев С.* Инструментом какой социально-экономической политики быть бюджету—2001? // РЭЖ. — 2000. — № 9.

9. *Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и в России: итоги и уроки* // МЭ и МО. — 2000. — № 5.

10. *Жуков С., Резникова О.* Развивающиеся страны и Россия: взаимодействие в глобальной экономике // МЭ и МО. — 2000. — № 12.

11. *Иванов И.* Единая валюта для интегрирующейся Европы // МЭ и МО. — 1997. — № 4.

12. *Куликов В.* Социальные императивы продолжения экономического реформирования // РЭЖ. — 2000. — № 1.

13. *Леонтьева Е.* Япония: преодоление кризиса // МЭ и МО. — 2000. — № 8.

14. *Малышев В.* Россия и мир: тренды экономического роста // Вопросы экономики. — 1997. — № 4.

15. *Марцинкевич В.* США в процессе трансформации // МЭ и МО. — 2000. — № 8.

16. *Мир* в цифрах. М., 1992; 1993; 1994; 1995; 1998; 1999.

17. *Новиков В.* Сырьевой экспорт России // Экономист. — 1997. — № 7.

18. *Нестеренко А.* «Польское чудо» и общие проблемы рыночной трансформации // Вопросы экономики. — 1997. — № 4.

19. *Основы внешнеэкономических знаний* / Под ред. И.П. Фаминского. — М., 1994.

20. *Переход России к экономике открытого типа.* — М., 1993.

21. *Приписнов В.* Основные сдвиги в мировой хозяйственной конъюнктуре // МЭ и МО. — 2000. — № 8.

22. *Раджабова З.К.* Сущность и проблемы реформирования национальной экономики России // Экономические реформы России. — СПб., 2000.

23. *Раджабова З.К.* Россия в системе проблем мировой экономической интеграции // Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей. — СПб., 2000.

24. *Россель Э.* Цель — инновационная экономика (V Российский экономический форум) // РЭЖ. — 2000. — № 3.

25. *Такэхиро Того.* Япония и Россия в XXI веке // МЭ и МО. — 1997. — № 5.

26. *Транснациональные корпорации и иностранные инвестиции накануне XXI века* // Интерлинк. — 1992. — № 4.

27. *Уринсон Я.* О мерах по оживлению инвестиционного процесса в России // Вопросы экономики. — 1997. — № 1.

28. *Федоровский А.* Экономика Южной Кореи // МЭ и МО. — 1997. — № 6.

29. *Фридман Л., Кузнецова С.* Глобализация: развитые и развивающиеся страны // МЭ и МО. — 2000. — № 10–11.

30. *Arrighi G.* The Long Twentieth Century. — L.—N.Y., 1994.

31. *BargPow R.* The Crisis of the Self in the Age of Information. — L.—N.Y., 1994.

32. *Bell D.* The Comming of Post-Industrial Society. — N.Y., 1996.

33. *Cox R., Sihclair T.* Approaches to World Order. — Cambidge, 1996.

34. *Dunning J.* Multinational Enterprises in a Global Ecomony. — Workingham, 1993.

35. *Hall C. et al.* The Environmental Consequences of Having a Bady in United States // Population and Environment. 1994.

36. *The Economist*, 1998, February, 21.

37. *The Wordl Bank.* World Development Report, 1998/1999. — Oxford Press, 1998.

38. *Lyon D.* The Information Society. — Cambridge, 1996.

39. *OECD* International Direct Investment Statistics. — BIS, 1998.

40. *Economic.* Report of the President. — Washington, 1998.

41. *Economic Outlook*, OECD, № 66. December, 1999.

42. *Economic Trends.* European Commission, November, 1999.

43. *World Investment Report* 1997. — N.Y.: U.N., 1999.

44. *World Economic and Social Survey: Trends and Policies in the Wordl Economy.* — N.Y.: U.N., 1999.

45. *Wordl Economic Outlook.* — Wash.: IME, 1997.

Адреса международных организаций в Интернете

www.worldbank.org.

www.unctad.org.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3

РАЗДЕЛ I. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЦЕЛОСТНАЯ СИСТЕМА 6

ТЕМА I.1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЧЕРТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	6
I.1.1. Понятие мировой экономики, ее сущность	6
I.1.2. Основные этапы развития мировой экономики	8
I.1.3. Некоторые особенности современного этапа	10
I.1.4. основополагающие теории развития мировой экономики	11
ТЕМА I.2. ВАЖНЕЙШИЕ ЧЕРТЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	14
I.2.1. Предпосылки, факторы и движущие силы мировой экономики	14
I.2.2. Неравномерность как закономерность развития мировой экономики	17
I.2.3. Виды экономической деятельности	22
I.2.4. Развитие — основной закон мировой экономики	25
ТЕМА I.3. ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА НА МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО	28
I.3.1. Сущность международного разделения труда. Его основные факторы	28
I.3.2. Основные формы международного разделения труда	31
I.3.3. Количественные показатели характеристик основных форм международного разделения труда — специализации и кооперирования	37
I.3.4. Современные тенденции международного разделения труда. Транснациональные корпорации — наиболее выраженная форма современного международного разделения труда	39

ТЕМА I.4. ВАЖНЕЙШИЕ СТРУКТУРЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	45
I.4.1. Структуры мировой экономики и национального хозяйства, их сущность	45
I.4.2. Отраслевая структура	46
I.4.3. Воспроизводственная структура	49
I.4.4. Территориальная структура	50
I.4.5. Социально-экономическая структура	50
ТЕМА I.5. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ, ИХ МЕСТО И РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ	52
I.5.1. Сущность и структура внешнеэкономических связей	52
I.5.2. Количественные показатели внешнеэкономических связей	54
ТЕМА I.6. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	61
I.6.1. Важнейшие макроэкономические показатели мировой экономики	61
I.6.2. Механизм расчета валовой продукции	62
I.6.3. ВВП и окружающая среда	66
ТЕМА I.7. МЕСТО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ	68
I.7.1. Сущность и принципиальное различие классической и неокейнсианской теорий занятости	68
I.7.2. Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства	69
I.7.3. Государственный сектор экономики	71
I.7.4. Некоторые направления государственного регулирования экономики	73
РАЗДЕЛ II. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ	77
ТЕМА II.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	77
II.1.1. Сущность международной экономической интеграции. Концептуальные подходы	77
II.1.2. Предпосылки и факторы международной экономической интеграции	80
II.1.3. Типы интеграционных группировок	82

ТЕМА II.2. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	87
II.2.1. Современные тенденции интеграционных процессов	87
II.2.2. Западно-европейская интеграция — наиболее «классический» вариант региональной экономической интеграции	89
II.2.3. Проблемы и тенденции становления западно- европейского интеграционного процесса	92
II.2.4. Пути и проблемы становления Европейского экономического и валютного союза	95
II.2.5. Расширение Европейского союза на восток. Место России в системе западно- европейской интеграции	99
ТЕМА II.3. АМЕРИКАНО-КАНАДСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ	103
ТЕМА II.4. КРУПНЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИИ В ЗОНАХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН	106
II.4.1. Интеграционные процессы в Латинской Америке	106
II.4.2. Экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе	110
II.4.3. Интеграционные процессы в Африке	114
II.4.4. Арабские страны в интеграционных процессах	117
РАЗДЕЛ III. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН	119
ТЕМА III.1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА ИСХОДЕ СТОЛЕТИЯ	119
III.1.1. Общая оценка ситуации	119
III.1.2. Черты и тенденции развития мировой экономики	124
ТЕМА III.2. МИРОВАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СТРУКТУРА. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВАЖНЕЙШИХ ОТРАСЛЕЙ	130
III.2.1. Топливо-энергетический комплекс	130
III.2.2. Металлургия — черты и особенности развития	138
III.2.3. Мировой агропромышленный комплекс и мировая продовольственная проблема	143

ТЕМА III.3. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ПО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ	148
III.3.1. Группа стран с развитой рыночной экономикой	149
III.3.2. Классификация стран группы экспертов Организации Объединенных Наций	150
III.3.3. Классификация стран мира на базе исследований и расчетов учреждений и организаций ООН	151
III.3.4. Классификация стран по ЮНКТАД	152
III.3.5. Классификация Международного валютного фонда	153

РАЗДЕЛ IV. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТЫХ СТРАН 157

ТЕМА IV.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕРЖАВЫ МИРА В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА	157
IV.1.1. США на пути подъема, новый экономический курс Б. Клинтона	158
IV.1.2. Западная Европа — один из трех «центров силы»	172
IV.1.3. Япония — динамика экономического роста, проблемы и перспективы	181

РАЗДЕЛ V. РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА 195

ТЕМА V.1. МЕСТО РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	195
V.1.1. Важнейшие черты и особенности экономики развивающихся стран. Классификация стран	198
V.1.2. Региональные особенности развивающихся стран	207
ТЕМА V.2. НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	213
V.2.1. Место новых индустриальных стран в системе развивающихся стран	213
V.2.2. Особенности становления новых индустриальных стран	215
V.2.3. Новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии — региональные особенности	218

V.2.4. Новые индустриальные страны Латинской Америки	225
V.2.5. Арабский регион	232
V.2.6. Израиль	237
ТЕМА V.3. КНР	240
РАЗДЕЛ VI. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАН С НЕРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	250
ТЕМА VI.1. ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ «СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВА», ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ РАСПАДА	250
VI.1.1. Последствия распада Совета экономической взаимопомощи для системы мировой экономики и международных отношений	253
ТЕМА VI.2. ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН С ЦЕЛЬЮ ПРИОБЩЕНИЯ К МИРОВОМУ ХОЗЯЙСТВУ	256
ТЕМА VI.3. СТРАНЫ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ — НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	263
РАЗДЕЛ VII. СОВРЕМЕННАЯ РОССИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	272
ТЕМА VII.1. ПРИЧИНЫ КРИЗИСА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ	272
VII.1.1. Предреформенная оценка экономического развития	272
VII.1.2. Переход к реформам и обострение экономической ситуации	274
ТЕМА VII.2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ	284
VII.2.1. Экономический потенциал России	284
VII.2.2. Проблемы реформирования российской экономики, современное состояние и перспективы развития	296
VII.2.3. Современное состояние и перспективы экономического развития России	306
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	318
ГЛОССАРИЙ	321
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ	328