

СТРЫГИН А.В.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Рекомендовано УМО в качестве
учебного пособия
для студентов, обучающихся по
экономическим
специальностям и направлениям
Издание второе, переработанное и
дополненное
Издательство «ЭКЗАМЕН»
МОСКВА 2004



А.В. Стрыгин
УДК 339.9 (075.8) ББК 65.5я73 С88
Автор:

Стрыгин А.В. — д.э.н., профессор кафедры мировой экономики, действительный член Российской академии социальных наук, автор более 1000 печатных публикаций, член Союза журналистов России и Международной ассоциации журналистов.

Стрыгин А.В. Мировая экономика: Учебное пособие для вузов / А.В. Стрыгин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Экзамен», 2004. — 512 с. (Серия «Учебник для вуза») ISBN 5-94692-881-3

Рецензенты: Рыбаковский Л.Л. — гл. специалист ИСПИ РАН, д.э.н., профессор;
Щецин Р.К. — зам. зав. кафедрой мировой экономики Государственного университета управления, профессор;
Смшпиенко Б.М. — зав. кафедрой мировой экономики и МВКО Финансовой академии при Правительстве РФ, д.э.н., профессор.

В книге рассмотрены история и теория мировой экономики, ее современное состояние, экономика новых индустриальных и развивающихся стран, международная торговля, международные валютно-финансовые и кредитные отношения, экономические объединения и организации. Специальные разделы учебника посвящены анализу глобальных и региональных проблем мировой экономики, экономических проблем России в системе мирохозяйственных связей, а также итогам развития мировой экономики XX века и ее перспективам в XXI веке.

Учебник предназначен для студентов, аспирантов, преподавателей и научных работников экономических вузов, а также широкого круга читателей, интересующихся актуальными проблемами российской экономики.

© Стрыгин А.В., 2004

© Издательство «ЭКЗАМЕН», 2004

А.В. Стрыгин

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

*Рекомендовано УМО в качестве учебного пособия
для студентов, обучающихся по экономическим
специальностям и направлениям*

Издание второе, переработанное и дополненное

**Издательство
«ЭКЗАМЕН»**

**МОСКВА
2004**

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Национальные экономики в системе мирохозяйственных связей.	8
Глава 2. Международное разделение труда и мирохозяйственные связи.	32
Глава 3. Теоретические основы формирования мирового хозяйства и развития мирохозяйственных связей.	63
Глава 4. Мировые рынки и международные экономические отношения.	80
Глава 5. Мировхозяйственные связи современной экономики.....	86
Глава 6. Рыночная структура мирохозяйственных связей.....	103
Глава 7. Механизмы международных экономических отношений в системе мирохозяйственных связей	.155
Глава 8. Теории мирохозяйственных связей и экономическая геополитика.	168
Глава 9. Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых стран..	188
Глава 10. Экономика «большой семерки»..	208
Глава 11. Экономика России, СНГ и стран Прибалтики.	225
Глава 12. Экономика новых индустриальных и развивающихся стран.....	258
Глава 13. Транснациональные монополии и финансово- промышленные группы в системе мирохозяйственных связей.....	291
Глава 14. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения в системе мирохозяйственных связей	.325
Глава 15. Международные валютно-финансовые организации и объединения ..	344
Глава 16. Международные экономические организации и объединения	.357
Глава 17. Региональное деление мировой экономики и мировая интеграция	.374
Глава 18. Региональные проблемы мировой экономики..	410
Глава 19. Экономические проблемы России в системе мирохозяйственных связей ..	438
Глава 20. Глобальные проблемы мировой экономики..	472
Литература.....	509

ВВЕДЕНИЕ

В экономической литературе нет единого понимания терминов «мировая экономика», «мировое хозяйство». Наиболее распространено понимание мировой экономики как совокупности национальных хозяйств, взаимосвязанных системой международного разделения труда, экономических и политических отношений. В этом определении доминантами выступают национально обособленные страны вне зависимости от того, идет их производство на внутренний или внешний рынок. При таком подходе затушевываются причины, определяющие взаимосвязи, состояние и перспективы развития мирового хозяйства. Нередко мировую экономику представляют системой международных экономических взаимоотношений, универсальной связью между национальными хозяйствами. Подобной концепции придерживаются многие западные исследователи, считая, что международная экономическая система включает и торговлю, и финансовые отношения, а также неравное распределение капитальных ресурсов и рабочей силы. В данном случае из поля зрения выпадает производство, во многом определяющее международные экономические взаимосвязи.

Более полное толкование мирового хозяйства определяет его как экономическую систему, самовоспроизводящуюся на уровне производительных сил, производственных отношений и определенных аспектов надстроечных отношений в той мере, в какой входящие в него национальные хозяйства обладают определенной совместимостью на каждом из трех названных уровней. В нем находят отражение основные составные части хозяйства, включая материальную базу, реализацию различных форм собственности и определенный порядок функционирования воспроизводственных процессов. Поскольку мировая экономика является системой, то ей присуща целостность, предполагающая экономическое взаи-

модействие всех составных частей системы на достаточно устойчивом уровне. Такое единство мирового хозяйства, циркуляция воспроизводимого продукта обеспечивается национальными и международными рынками и присущими им товарно-денежными отношениями и множественностью цен.

Мировая экономика относится к числу сложных систем, характеризующихся множественностью составляющих ее элементов, иерархичностью, многоуровневостью, структурностью. Как система она имеет общую цель. В конечном счете ее функционирование направлено на удовлетворение человеческих потребностей (спроса), но в разных подсистемах эта цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий, Мировая экономика как система не может развиваться без определенного порядка, основанного на нормах международного публичного и частного права, которые регулируют экономические отношения между государствами, экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами. Соблюдение установленных конвенционных и обычных норм обеспечивается самими государствами и коллективными формами контроля за соблюдением международного права, которым занимаются различного рода международные организации. Эти правила уточняются и пересматриваются в соответствии с потребностями развития мировых производительных сил и отдельных подсистем и элементов. Для анализа экономического положения мира используется целый ряд показателей, характеризующих динамику и состояние мировой экономики. Основной из них - валовой мировой продукт (ВМП) - выражает общий объем конечных товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира, независимо от национальной принадлежности действующих там предприятий в определенный период времени. Учет конечной продукции предусматривает исключение повторного счета сырья, полуфабрикатов, других материалов, топлива, электроэнергии и услуг, использованных в процессе ее производства.

В каждой отдельно взятой стране валовой внутренний продукт (ВВП) подсчитывается на основе системы национальных счетов, построенной на концепции производительного характера всех видов деятельности. Она представляет собой совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности и отражает основные макроэкономические связи внутреннего и внешнего секторов национальных хозяйств. Подсчет результатов хозяйственной деятельности производится по трем принципам: производству, использованию и доходам. С ВВП связан показатель валового национального дохода (ВНП), который рассчитывается как ВВП минус амортизация (чистый ВВП), минус косвенные налоги и плюс субсидии. Показатель национального дохода приблизительно соответствует понятию произведенного национального дохода. Сумма доходов, поступающая в распоряжение данной страны (национальный личный доход), подсчитывается как разница между чистым внутренним продуктом и сальдо доходов предприятия и граждан данной страны за рубежом и доходами иностранцев в этой стране. Этот показатель примерно соответствует понятию использованного национального дохода.

Мировое хозяйство является исторической и политико-экономической категорией, поскольку каждому конкретному этапу присущи определенные масштабы и уровень производства, интернационализации хозяйственной жизни и социально-экономическая структура. Оно представляет собой сложную экономическую систему. Его субъектами выступают транснациональные компании, национальные хозяйства, международные интеграционные объединения, которые сами являются системами с присущим только им регулированием.

Отношения между отдельными элементами мирового хозяйства составляют уровни. Отношения между государствами составляют международный уровень, который регулируется международными правилами и нормами. Отношения потоков, выходящих за пределы национальных границ, образуют

транснациональный уровень - сфера деятельности фирм и групп с их внутренними системами информации. В эту сферу включается также сеть потоков неформальной деятельности: торговля наркотиками, оружием, подпольная миграция. Множество элементов, из которых состоит мировая хозяйственная система, действуют там одновременно. Между центрами силы существуют столкновения, договоренности, объединения. Возникают черты олигополии, распространяющие свою стратегию либо на весь мир, либо на отдельные районы.

Глава 1. Национальные экономики в системе мирохозяйственных связей

В социально-экономическом плане мировое хозяйство неоднородно. Ведущее место в нем занимают промышленно развитые западные страны (см. нижеприведенную табл.). Особое место отведено развивающимся странам, у которых во многом сохраняется зависимый характер их экономик от индустриальных стран.

Современным международным экономическим отношениям присущи новые количественные и качественные характеристики. Основные формы мирохозяйственных связей, международная торговля, движение капиталов, миграция населения и трудовых ресурсов, транснациональная деятельность, акции международных организаций, наконец, интеграционные процессы в мире - достигли невиданных ранее масштабов. Изменились их место и роль в развитии современного общества.

Определяющее значение в ущерб мировой торговле приобрело международное движение капиталов. Только в последние годы его объем увеличился на 30 - 40%, достигнув по вывозу в 1995 г. 315, а в 1996 г. почти 400 млрд долл. Накопленная сумма экспорта капитала за последнее десятилетие приблизилась по величине к размерам годового мирового вывоза товаров и услуг, составив около 5 млрд долл. Результаты таких внешних инвестиций для экономик большинства стран более чем существенны: изменяются структуры национальных хозяйств, растет их экономический и технический уровень, стимулируется внешнеторговый обмен и др.

Международная внешняя торговля становится реальным и все более ощутимым фактором воспроизведенного процесса, удовлетворения потребностей населения и всякой хозяйственной деятельности. В 2000 г. международная торговля товарами и услугами превысила рубеж 12,5 трлн долл., а темпы ее ежегодного прироста (5 - 7%), значительно опережают рост произ-

Темпы роста мирового хозяйства (% к предыдущему году)

Показатели по миру и регионам	1981-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 ²	1998 ³
Весь мир	2,8	0,8	1,8	1,4	3,0	2,5	3,0	3,2	3,0
Промышленно развитые страны	2,9	0,7	1,6	0,8	2,7	2,1	2,4	2,6	2,5
Страны с переходной экономикой ⁴	1,6	-8,1	-13,0	-9,2	-7,0	-1,1	-0,3	1,7	3,25
Развивающиеся страны	2,4	3,3	5,1	5,2	5,6	4,6	5,7	5,7	5,0
Число стран, в которых ВВП на душу населения возрастает	106	70	75	67	96	107	120	120	131
Общее число стран в выборке	127	128	142	143	143	143	143	143	143
Темпы роста, рассчитанные с использованием весов, исходя из паритетов покупательной способности	3,1	1,2	2,2	2,4	3,7	3,4	4,1	4,1	4,0

1 Рассчитано как средневзвешенный показатель темпов роста ВВП отдельных стран: веса базируются на данных об их ВВП в ценах и по обменным курсам 1993 г.

2 Предварительные оценки.

3 Прогноз.

4 На основе официальных данных национальных статистик.

5 Использован альтернативный метод взвешивания национальных показателей роста ВВП, основанный на паритетах покупательной способности с переводом объемов в национальной валюте в международные доллары.

водства (1,8 - 2,3%). Внешнеторговый обмен товарами и услугами составил в 2000 г. свыше 1/3 по отношению к суммарному ВВП стран мира — около 30 трлн долл. Более подробную информацию о динамике мировой торговли дает представленная ниже таблица.

Мировой экспорт (млрд долл.)

Мировой экспорт (млрд долл.)

Показатели развития	1991	1992	1993	1994	1995
Весь мир	3418	3659	3648	4166	4950
в том числе:					
ОЭСР	2592	2742	2691	3032	3613
Другие страны	826	917	957	1134	1337
Региональные группировки:					
ЕС	1475	1563	1451	1655	2013
АТЭС	1324	1442	1542	1758	2054
НАФТА	549	581	607	672	776
СНГ	—	52	53	91	110

Окончание табл.

Показатели развития	1996	1997	1998	1999	2000
Весь мир	5161	5641	5839	6341	6837
в том числе:					
ОЭСР	3745	4138	4462	4832	5283
Другие страны	1416	1503	1589	1608	1627
Региональные группировки:					
ЕС	2100	2279	2531	2827	3023
АТЭС	2119	2394	2601	2936	3212
НАФТА	832	948	1012	1096	1132
СНГ	122	128	131	136	142

Таким образом, каждый шестой товар или услуга попадают к потребителю через мировую торговлю. Без внешней торговли теперь невозможно удовлетворить разнообразные повседневные потребности населения не только малых стран, что очевидно, но также средних и больших (как США, Китай, Индия, Россия и т.п.), где доля импортных потребительских товаров в среднем достигает 12 -20% от всех приобретаемых населением. Имеются также другие новые черты современной международной торговли: обмен услугами увеличивается, и их доля составляет в настоящее время почти треть мирового

экспорта (около 1,5 трлн долл.). При этом основная часть приходится на новые виды- инжиниринг, консалтинг, лизинг, информационные и др. В товарной структуре международного обмена резко возросла доля готовой продукции - около 2/3, в том числе поставки кооперационного характера (узлы, детали; агрегаты) - более половины. Это отражает возрастающее значение международной производственной и научно-технической специализации.

Не случайна поэтому и принципиально иная роль в международных экономических отношениях (МЭО) внутрифирменного сотрудничества в рамках ТНК, на которые приходится подавляющая часть международного кооперационного обмена, создающего устойчивые предпосылки неуклонного расширения международного рынка. Вместе с тем это реальный фактор развития интеграционного типа мирохозяйственных отношений. Все это предопределяет и сдвиги в географической, страновой структуре международной торговли: центр тяжести в ней перемещается на взаимные отношения между экономически развитыми странами и группами стран (60 -70% мирового товарооборота). Тем самым подготавливаются благоприятствующие условия для международной экономической интеграции участников с более или менее близкими уровнями развития в определенных регионах мира.

Приметой времени становится резкое увеличение динамичности и масштабов миграции населения, трудовых ресурсов, ведущей к международному перемещению такого важного фактора производства, как труд. В этот процесс вовлечены десятки миллионов людей.

Диверсифицировались регионы приложения ресурсов иммигрантов, их качественный, квалифицированный состав. В свою очередь интеграционный вариант развития облегчает передвижение рабочей силы, снимая официальные границы и отменяя многие формальности. И в этой части международная экономическая интеграция (МЭИ) создает известные преимущества.

Количественные и качественные характеристики современных МЭО показывают усиление взаимосвязи и взаимоза-

висимости национальных экономик, повышение значения внешнеэкономического роста, предопределяя преимущества международного интеграционного развития.

Понятие национальной экономики трактуется в двух смыслах: им обозначают пространственно-определенную и национально-специфическую организацию экономической жизни и отрасль науки, изучающую эту реальность. Вторая исследует:

- ! экономический потенциал страны, его размещение, национальный рынок, место страны в мировой экономике;

- ! специфику форм проявления универсальных экономических причинно-следственных связей - рост производительности и снижение трудоемкости изделий; повышение доли сбережений по мере роста доходов, различное воздействие экспорта и импорта на экономический рост;

- ! степень государственного вмешательства в экономику (от почти свободного рыночного хозяйства до его полного огосударствления), создание национального порядка;

Ф традиции и национальную психологию, ответственные за поведенческие реакции членов общества.

Многие исследователи полагают, что несущей конструкцией национальной модели являются традиции и менталитет. На них крепится трудовой рынок, к ним приспосабливается инструментарий экономической политики.

В числе факторов, определяющих хозяйственный облик страны, находятся социально-исторические, геополитические, национально-психологические, этнические и даже антропологические признаки.

Национальную экономику можно рассматривать как систему, обращенную «вовнутрь», и как звено мирового хозяйства.

Под мировым хозяйством следует понимать всемирное, глобальное, геоэкономическое пространство, в котором в интересах ускорения социально-экономического развития общества, роста эффективности его материального производства более или менее свободно, на основе законов товарно-денежных отношений обращаются, пересекая, национальные

политические границы, товары, услуги, капиталы, достижения научно-технического прогресса¹. Оно представляет собой совокупность национальных хозяйств, объединенных мировыми хозяйственными отношениями на основе международного разделения труда с целью наиболее эффективного использования производственных ресурсов. В соответствии с принципами системного подхода мировое хозяйство - это органическая или саморазвивающаяся целостность. Ее элементы - национальные хозяйства, отличающиеся друг от друга множеством природных, экономических, политических, социальных и исторических характеристик. Каждое национальное хозяйство уникально, оно вносит и может внести свой специфический вклад в мировую экономику.

Современная мировая экономика - сложная система хозяйственного, правового и политического взаимодействия почти двух сотен национальных хозяйств. Каждая из них - это организованный в рамках конкретного государства и при активной поддержке со стороны его институтов экономический организм со своей внутренней структурой и механизмами. Внутри этого организма на основе разделения труда осуществляется непрерывный процесс производства, распределения, обмена и потребления все более возрастающей массы товаров и услуг. В ходе такого процесса национальный экономический организм постоянно воспроизводится, саморегулируется и саморазвивается с учетом изменяющихся внутренних и внешних условий. Объединенные при посредстве государства в такую экономическую систему субъекты хозяйственной жизни (индивидуальные товаропроизводители и потребители, фирмы, концерны, производственные и финансовые объединения различного уровня) благодаря механизмам разделения труда и обмена имеют возможность существенно повысить эффективность своих собственных усилий и в конечном счете получить зна-

¹ Мухин ЛП, Тимошенко О. Ф. Мировое хозяйство, - С.-Пб., 1995, с. 5.

чительно больше благ и услуг и к тому же более высокого качества, чем если бы каждый из них пытался производить необходимые ему товары и услуги самостоятельно. Данный синергетический (от греч. synergos - вместе действующий) эффект и является самой глубинной причиной заинтересованности всех упомянутых субъектов в том, чтобы не только участвовать в такой экономической системе, но и соблюдать действующие здесь правила и поддерживать данную систему в дееспособном состоянии¹. Всемирное хозяйство оформилось как целостная система только на рубеже ХГХ и ХХ вв. и включает в себя свыше 170 национальных государств и территорий, население которых увеличилось с 1,65 млрд чел. в 1900 г. до 5,7 млрд в настоящее время и продолжает расти примерно на 100 млн чел. ежегодно. Основные проявления целостности всемирного хозяйства можно проследить по следующей схеме³:



Всемирное хозяйство. / Под ред. А.П. Иванова. - М, 1995, с. 3. " Там же.
3 Там же.

Приведенная схема отражает целостность всемирной системы, т.е. взаимосвязь между основными проявлениями всемирного хозяйства, которые определяют его специфику. Целостность всемирного хозяйства заключается в объединении национальной экономики с различными укладами, и это объединение способствует более эффективному их развитию и увеличению ВВП.

Основные элементы всемирного хозяйства:

- | мировой рынок товаров и услуг;
- | мировой рынок капитала и инвестиций;
- | мировой рынок рабочей силы;
- | мировая валютная система;
- международные экономические организации.

Под субъектами мирового хозяйства принято понимать экономико-географически обособленные, замкнутые хозяйства, социально-экономические системы и структуры более или менее жестко управляемые из единого центра. К ним относятся национально-государственные хозяйства, их региональные или континентальные объединения, организационные объединения национальных хозяйств по признаку «уровень-экономического развития» (Европейское сообщество, Организация Африканских и Американских государств, Организация экономического и социального развития и т.п.), а также международные и транснациональные корпорации, транснациональные банки. Всемирное хозяйство, как и любая система, обладает рядом характерных черт:

- развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего в нормах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологий;
- рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь, в рамках транснациональных корпораций;
- экономическая политика государств, предусматривающая поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе.

- | возникновение экономики открытого типа в рамках многих государств и межгосударственных объединений.

Таким образом, мировое хозяйство предстает как более высокая стадия развития рыночной экономики, включающая (помимо традиционной международной торговли) вывоз капитала, международную миграцию рабочей силы и торговлю технологиями, а также возникающие на этой основе международные по своему характеру предприятия. Мировое хозяйство регулируется мерами национальной и межгосударственной экономической политики, В рамках мирового хозяйства экономика отдельных стран становится более открытой и ориентированной на международное экономическое сотрудничество.

В настоящее время страны мира распределяются на определенные группы, В качестве основного критерия классификации стран для операционных и аналитических целей используется валовый национальный продукт (ВВП) на душу населения. Страны подразделяются на страны с низким уровнем доходов, средним уровнем доходов (две подгруппы: с доходом ниже среднего и дохода выше среднего) и высоким уровнем доходов. Страны также классифицируются по следующим признакам: 4 географическое положение;

- | объем экспорта;
- | размер внешнего долга.

Страны с низким и средним уровнями доходов иногда называют развивающимися. Этот термин применяется исключительно из соображений удобства; его не следует понимать в том смысле, что все страны, входящие в данную группу, развиваются одинаково или что другие страны достигли более высокой или окончательной стадии в своем развитии. Классификация стран по уровню доходов не всегда отражает уровень их развития.

В предлагаемой табл. приведена классификация стран - членов Всемирного банка и некоторых других государств с населением более 3000 чел.

**Классификация стран и регионов по уровням доходов
(валовый национальный продукт на душу населения)**

Группы доходов	Африка (Без стран Магриба)	Азия	Восточная Европа и Средняя Азия	Другие европейские страны	Ближний Восток	Северная Африка	Америка
Низкий уровень доходов	Эфиопия	Китай	Армения		Йемен		Гаити
	Кения	Лаос	Азербайджан				Гондурас
	Мадагаскар	Монголия	Босния и				Никарагуа
	Чад	Мьянма	Герцеговина				
	Конго	Вьетнам	Грузия				
	Мали	Афганстан	Киргизия				
	Нигер	Бангладеш	Таджикистан				
	Нигерия	Индия	Албания				
	Сенегал	Непал					
	Гамбия	Пакистан					
	Мозамбик	Шри-Ланка					
	Руанда	Камбоджа					
	Сомали						
	Судан						
	Звир						
	Замбия						
	Ангола и др.						

Группы доходов	Африка (без стран Магриба)	Азия	Восточная Европа и Средняя Азия	Другие европейские страны	Ближний Восток	Северная Африка	Америка
Незначит. ниже среднего	Ботсвана	Индонезия	Белоруссия	Турция	Иран	Алжир	Боливия
	Джибути	КНДР	Болгария		Ирак	Марокко	Колумбия
	Лесото	Филиппины	Эстония		Ливан		Куба
	Намибия	Тайланд	Казахстан		Иордания		Коста-Рика
	Свазиленд	Мальдивы	Латвия		Сирия		Эквадор
	Кабо-Верде		Литва				Сальвадор
			Македония				Панама
			Молдавия				Парагвай
			Польша				Перу
			Румыния				Венесуэла
			Россия				
			Украина				
Незначит. выше среднего	Габон	Самоа	Хорватия	Греция	Оман	Ливия	Аргентина
	Маврикий	Малайзия	Чешская	Мальта	Саудовская		Бразилия
	ЮАР		Республика		Аравия		Чили
			Венгрия		Израиль		Мексика
			Словения				Уругвай

Окончание табл.

Группы доходов	Африка (без стран Магриба)	Азия	Восточная Европа и Средняя Азия	Другие европейские страны	Ближний Восток	Северная Африка	Америка
Высокий уровень доходов		Австралия Китай Япония Новая Зеландия Республика Корея Гонконг* Макао* Тайвань		Австрия Бельгия Дания Финляндия Монако Франция Италия Испания Соединенное Королевство Андорра Ирландия Люксембург Нидерланды Норвегия Португалия Исландия Швеция Швейцария	Израиль Кувейт		Багамские Острова Бермудские острова Канада
* Особый экономический район КНР							

Из представленных в этой таблице данных видно, что страны распределяются по группам доходов на основании значений ВВП на душу населения, рассчитанных по методологии «Атласа», согласно которой все страны делятся на группы следующим образом:

- | страны с низким уровнем доходов - не более 765 долл.; Ф страны с доходом ниже среднего - от 766 до 3035 долл.;
- | страны с доходом выше среднего - от 3036 до 9385 долл.;
- Ф страны с высоким уровнем доходов - 9386 долл. и более.

Каждая из приведенных в таблице стран обладает характерными чертами и определенными свойствами. Их путь развития нельзя отнести к какой-то конкретной модели экономического развития или сказать, что они достигли определенного момента развития, но мы постараемся дать характеристику экономического потенциала различным группам государств.

В группу промышленно развитых стран входят страны с крупным частно-монополистическим сектором, занимающим главенствующие позиции в экономике. Эти страны отличаются высоким уровнем производительных сил, интенсивный тип развития рыночной экономики, единый воспроизводственный процесс в рамках национальных хозяйств. В этих странах сосредоточена подавляющая часть экономического и научно-технического потенциала мирового хозяйства, расположены главные финансовые узлы коммуникации.

К развитым странам с рыночной экономикой в настоящее время относят 24 страны из 200 государств и территорий мирового сообщества, в которых производится более половины мирового валового внутреннего продукта.

В соответствии с классификацией ООН к странам с развитой рыночной экономикой относятся: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Гибралтар, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, США, Финляндия, Франция, Швейцария, ЮАР, Япония.

Из них выделяют 7 ведущих государств - это Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония. На «семерку» наиболее развитых стран приходится почти 2/5 ВВП, половина экспорта и 4/5 заграничных капиталовложений в рамках мирового хозяйства. Эти страны лидеры трех центров современной мировой экономики - американского, японского и западноевропейского. Страны «большой семерки» обсуждают глобальные экономические и валютные проблемы. Встречи проводятся на разных уровнях. Основой же являются ежегодные встречи глав государств и правительств, на которых значительное внимание уделяется определенным конкретным проблемам (энергетическая политика, внешний долг, охрана окружающей среды и др.). На встрече в 1996 г. в обсуждении некоторых вопросов участвовала Россия, а на встрече в 1997 г. «большая семерка» превратилась в «Большую восьмерку» с участием России, хотя это касается более политического аспекта, чем экономического.

В годы Второй мировой войны народное хозяйство стран Западной Европы и Японии, как известно, было серьезно разрушено, в то время как экономика США не только не пострадала, но и динамично развивалась: даже к 1950 г. объем промышленного производства США превышал соответствующий показатель стран Западной Европы в 1,5 раза, а Японии - более чем в 30 раз. Но уже к концу 50-х гг. соотношение сил в связи с высокими темпами социально-экономического развития западноевропейских стран и Японии существенно изменилось, а в 60-е и 70-е гг. темпы развития экономики США и Западной Европы сравнялись. В 80-е гг. темпы развития западноевропейских стран в связи с кризисом перепроизводства несколько снизились, тогда как Япония в этот период выдвинулась в ранг второй промышленной державы мира.

В результате неравномерного развития стран к началу 90-х гг. доля США в общем объеме промышленного производства развитых капиталистических стран составляла приблизительно треть; доля Японии — около 17%, а стран Западной Европы - почти 45%.

Из западноевропейских государств наиболее высоким потенциалом обладает ФРГ (хотя ее доля в общем объеме промышленного производства развитых стран и снизилась с 15,5% в 1960 г. до 13,4% в 2000 г.), на втором месте - Франция, на третьем - Великобритания. Англия в связи с реформами экономики в годы правления М. Тэтчер особенно динамично развивается начиная с 1984 г.¹

Устойчивый экономический рост с середины 80-х гг. XX в. демонстрируют и многие «малые» европейские государства. Австрия, Бельгия, Ирландия, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Финляндия образовали группу стран, для экономики которых характерны динамизм и высокая эффективность. Развитые государства объединяет обстоятельство, от которого во многом и зависит высокая эффективность их экономики, — они являются дилерами мирового научно-технического прогресса.

Особую группу стран в мировом хозяйстве образуют бывшие колониальные, полуколониальные и зависимые страны Азии, Африки и Латинской Америки с населением около 3 млрд чел. Для большинства этих стран, хотя после распада колониальной системы империализма и прошло уже достаточно много времени, остается характерным низкий уровень производительных сил, архаичная структура экономики, сохранение в огромных масштабах докапиталистических отношений.

Важнейшая черта современной эпохи - возросшая роль в мировой политике и экономике государств, в недавнем прошлом составляющих» колониальную систему империализма. Эта группа развивающихся государств, которые иногда называют «третьим миром», охватывает свыше 130 стран и территорий. В них проживает более половины населения планеты. Развивающиеся страны при всем своем огромном разнообразии характеризуются определенными сущностными чертами,

Павлов КВ., Шишкин МИ. Мировая экономика. - Ижевск, 1997, с. 21.

позволяющими рассматривать их как единую группу с определенными однотипными или совпадающими интересами в области экономики и политики.

Во многих развивающихся странах процесс формирования национальных хозяйств еще не завершен, преобладает экстенсивный тип хозяйственного развития. Эти страны отстают по уровню экономического развития от первой группы. Можно выделить их следующие укрупненные черты или признаки:

- Ф зависимое положение в системе мировой экономики;
- Ф переходный характер внутренних социально-экономических структур и производственных отношений в целом;
- | низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности, сельского хозяйства, производственной и социальной инфраструктуры.

В последние десятилетия страны «третьего мира» весьма динамично развиваются. С 1950 по 1980 г. их совокупный валовой внутренний продукт вырос в 4,5 раза; в расчете на душу населения - почти в 2,5 раза; а доля в мировом производстве увеличилась за этот период времени с 17 до 21%. Имеются прогрессивные структурные сдвиги в экономике развивающихся стран: удельный вес отраслей промышленности в суммарном валовом внутреннем продукте «третьего мира» увеличился с 26% в 1950 г. до 42% в 1980 г., доля сферы услуг за этот же период возросла с 36 до 40%, а удельный вес сельского хозяйства развивающихся стран в их отраслевой структуре снизился с 38 до 18%.

Однако динамичное развитие стран «третьего мира» сопровождается нарастанием противоречий, которые в 80-е и 90-е гг. крайне обострились. Так, темпы роста экономики развивающихся стран в последнее время по сравнению с 70-ми гг. снизились почти вдвое. Поэтому возрастание удельного веса этой группы государств в валовом внутреннем продукте мира прекратилось. Усугубилось неравноправное положение развивающихся стран и произошло их относительное «выталкивание» из мирового хозяйства по всем основным показателям.

В последнее время резко выросла внешняя задолженность развивающихся стран, угрожающие масштабы приобрела продовольственная проблема, в полной мере проявились черты слаборазвитости стран «третьего мира». Кризисные явления в экономике этих государств оказались настолько масштабны и глубоки, что в условиях современного взаимосвязанного мира их преодоление рассматривается мировым сообществом как одна из его глобальных проблем.

Так, долг развивающихся стран в начале 90-х гг. приблизился к 1200 млрд долл., этот долг сравним с 40% их совокупного валового внутреннего продукта. На грани выживания в странах «третьего мира» из-за голода, болезней, отсутствия жилья и работы оказались 850 млн чел. Не менее 40% населения этих стран живет в абсолютной нищете, более 600 млн чел. в развивающихся странах не умеют читать и писать. Чрезвычайно остро стоит проблема безработицы - более 300 млн чел. (т.е. пятая часть экономически активного населения) полностью или частично безработные. Для того чтобы сохранить занятость хотя бы на сегодняшнем уровне, в развивающихся странах необходимо создать в ближайшие 20 лет 600 млн рабочих мест.

Одним из параметров, характеризующих общность развивающихся государств, является нарастающая дифференциация составляющих ее стран. При этом выделилась группа стран, более развитых в экономическом отношении, - это страны, в которых государственный, иностранный и местный частный капитал образовал интегрированные системы. Эти страны прочно включены в мировое хозяйство. Наиболее характерными являются:

- 1 страны, в которых в течение длительного времени существуют рыночные формы хозяйствования, но которые не сумели в силу социально-исторических причин утвердить высшие формы экономической организации в народнохозяйственном масштабе и занять привилегированные позиции в мировом хозяйстве. К этим странам можно отнести Аргентину, Уругвай, Чили;

- страны с крупным экономическим и демографическим потенциалом, которые достигли высокого уровня технологической, экономической и организационной зрелости (новые индустриальные страны). Экономика этих стран, активно участвующих в международном разделении труда, зависит от динамики развития мирового хозяйства. К этим странам относятся Бразилия и Мексика. О роли Мексики в мировом хозяйстве достаточно красноречиво свидетельствует тот факт, что она является членом ОЭСР, а также (вместе с США и Канадой) членом Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА);
- Ф новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии (НИС ЮВА), динамичное развитие и активное участие в международном разделении труда которых основывается на освоении современных высокотехнологичных производств при господстве рыночных отношений во всех сферах экономики (Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань; Китай относится к странам с низким уровнем дохода на душу населения, а его особый экономический район Гонконг - к категории стран с высоким уровнем дохода);
- ¦ иные страны и территории с относительно высоким уровнем современного экономического развития (Багамские Острова, Кипр, Макао)¹.

Определенных экономических успехов добились и другие страны Юго-Восточной Азии: Индия, Индонезия, Малайзия, Филиппины. И хотя большая часть населения этих стран по-прежнему занята в сельскохозяйственной отрасли, здесь в последнее время наблюдается рост объемов промышленного производства и экспорта промышленной продукции, развивается малый бизнес, укрепляются позиции национального капитала, выделяется монополистическая прослойка. Эту группу стран Юго-Восточной Азии вместе с менее развитыми государствами Латинской Америки - Венесуэлой, Колум-

¹ Фомичев В.И. Международная торговля. - М., 1998, с. 55.

бией, Перу, Чили - часто называют странами «второго яруса» (в отличие от новых индустриальных стран). Особое положение в «третьем мире» заняли нефтедобывающие страны - экспортеры нефти. В эту группу входят Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, Объединенные Арабские Эмираты и ряд других государств. Резкий рост цен на нефть в 70-х гг. привел к значительному увеличению их внешних доходов, что позволило некоторым странам интенсивно развить свою экономику, и прежде всего промышленность. В эту группу нефтедобывающих государств входят страны с разным уровнем развития, различными социально-экономическими и политическими режимами (от тоталитарных систем феодального типа до демократических и весьма развитых в экономическом аспекте).

Наряду с развивающимися странами, где хотя и в противоречивых формах, но наблюдается определенный экономический прогресс, довольно большую группу (более 40) составляют наименее развитые страны (НРС) - это страны Тропической Африки, островные государства в Тихом океане, некоторые страны Карибского бассейна. Здесь отсталое и малопродуктивное сельское хозяйство, практически нет ни обрабатывающей и даже добывающей промышленности (в значительной мере по причине отсутствия сколько-нибудь значимых запасов полезных ископаемых). В НРС сохраняется значительное неравенство в распределении доходов, большая часть населения остро нуждается.

Преобладают докапиталистические производственные отношения, хотя в большинстве этих стран и идет постепенное развитие капитализма. Таким образом, в 70-80-е гг. среди развивающихся стран резко усилилась социально-экономическая дифференциация, причем в «третьем мире» этот процесс шел значительно интенсивнее, чем в центрах мировой экономики.

К концу 70-х гг. оформилась группа лидеров развивающегося мира, включающая новые индустриальные страны (НИС) и нефтеэкспортирующие страны и территории. В общей слож-

ности на территории лидеров проживает примерно четверть населения «третьего мира».

Несмотря на определенные существенные различия условий и путей развития НИС и нефтеэкспортеров, те и другие по ряду экономических показателей близки к уровню некоторых западных капиталистических государств - именно это обстоятельство и позволяет объединить столь разные страны в одну группу. В 60 - 80-е гг. группу лидеров развивающегося мира отличали высокие и относительно устойчивые темпы роста экономики. В этот период общий прирост совокупного ВВП «третьего мира» более чем на 2/3 достигнут за счет новых индустриальных стран и нефтеэкспортеров, их доля в суммарном БВП развивающихся стран увеличилась с 44,6% в 1960 г. до 64,5% в 1982 г. Существенно выше в группе лидеров и значения важнейшего показателя — ВВП на душу населения — в середине 80-х гг. в среднем в новых индустриальных странах значения этого макропоказателя превысили 1500 долл., что в 1,8 раза выше, чем в среднем по развивающимся странам. В этих странах менее остро стоит и продовольственная проблема. Достаточно высокий уровень жизни и в некоторых государствах-нефтеэкспортерах.

Для стран-лидеров характерны высокая норма (в среднем 25%) и масса накопления. Поэтому они имеют весьма благоприятные экономические перспективы. В этих странах сосредоточена преобладающая часть индустриального потенциала развивающихся государств — в конце 70-х гг. почти 80% совокупного производства промышленной продукции «третьего мира» концентрировалось именно в них. Весомых результатов добились эти страны (в частности, НИС) на внешних рынках — на долю этих государств и территорий приходится свыше половины объема совокупного экспорта развивающихся стран, свыше 70% их экспорта изделий обрабатывающей промышленности. При этом более половины экспортируемой из НИС продукции в середине 80-х гг. поступало на рынки развитых стран. Преимущественно за счет этих поставок уже более тре-

ти стоимости промышленного импорта развитых стран из развивающихся составляют машины и транспортное оборудование. НИС экспортируют оборудование для таких отраслей, как пищевая, обувная, бумажная, текстильная, металлургическая; сложилась международная специализация НИС в области электронной промышленности и машиностроения.

Однако «нефтяную элиту» и НИС нельзя отождествлять с развитыми капиталистическими государствами. При всех своих экономических достижениях они остаются периферией развитого мира. Эти новые лидеры «третьего мира» с огромным трудом отстаивают свои позиции в борьбе с мировыми центрами экономики. Многие из них находятся в глубокой финансовой зависимости от монополистического капитала развитых стран, под которыми принято понимать группу развивающихся стран, которые добились значительных успехов в индустриализации, в создании отдельных видов современных наукоемких отраслей. Они существенно расширили экспорт продукции обрабатывающей промышленности и по ряду показателей социально-экономического развития приближаются к нижнему эшелону развитых стран с рыночной экономикой. По разным классификациям к НИС относят от восьми до двенадцати государств и территорий Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. По классификации ООН, к концу XX в. в группу НИС входили Аргентина, Бразилия, Мексика, Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань, Малайзия. Иногда к группе НИС относят Индию, Таиланд.

Заметим, что в самой группе НИС наблюдается сильная дифференциация. Латиноамериканские страны обладают более мощным экономическим потенциалом по сравнению с новыми индустриальными странами Азии. Достаточно сказать, что размер ВВП одной Бразилии лишь немного меньше, чем совокупный ВВП азиатских НИС. С другой стороны, позиции Бразилии на мировом рынке достаточно скромны по сравнению с НИС Азии. Некоторые специалисты Аргентину и ряд других латиноамериканских стран относят к группе среднеразвитого капитализма.

В 70-е гг. НИС развивались с годовыми темпами прироста 5 - 10%, тогда как экономический рост промышленно развитых странах составлял лишь 4% в год. За последние 20 лет доля продукции обрабатывающей промышленности в общем экспорте этих стран выросла. Конечно, между ними сохраняются значительные различия по показателю доли промышленных товаров в совокупном экспорте. Бразилия и Мексика — крупные экспортеры сырьевых товаров (кофе и сои в первом случае, нефти - во втором), тогда как Гонконг и Корея специализируются на экспорте промышленных товаров. Наконец, каждая НИС занимает в сегодняшней мировой торговле долю, равную приблизительно 1%, Эти цифры должны оцениваться в сравнении с 6 - 12%-ными долями таких стран, как Великобритания и Соединенные Штаты По этим стандартам доли НИС малы. И все же их доли выше, чем у Австрии, Дании, Ирландии или Швеции. Теперь они играют такую же важную роль в мировой торговле, как Австралия.

В период 1973 -1985 гг. все слабо развитые страны в совокупности увеличили свою долю в мировом экспорте промышленных товаров с уровня 7% до более чем 12%.

Из группы НИС особо выделим Республику Корею. «Южнокорейский феномен», «южнокорейский парадокс» — такие эпитеты, как правило, употребляют, когда говорят об экономическом чуде - развитии послевоенной южнокорейской экономики. Темпы ее подъема можно отнести поистине к разряду феноменальных: за период с 1950 по 1990 г. ВВП страны возрос в 120 раз. На страну с населением около 50 млн чел. к середине 80-х гг. приходилось 57% мирового экспорта стальной проволоки, 52% телевизоров черно-белого изображения. Если учесть скудность природных ресурсов страны и то, что еще в конце 50-х гг. Республика Корея была страной беспросветной нищеты, целиком зависящей от иностранной помощи, с галопирующей инфляцией и с окончательно разрушенной войной экономикой, ее сегодняшние достижения выглядят еще более разительно. Республику Корею в настоящее время можно от-

нести к разряду индустриально развитых капиталистических стран. По основным макроэкономическим показателям она будет первой из числа развивающихся государств, которая пополнит группу ведущих капиталистических держав. Высокое динамичное развитие экономики отличает не только послевоенную Республику Корею, но и практически все страны НИС. Так, темпы прироста ВВП в процентах в Сингапуре в 1989 г. были 11, на Тайване - 7,3, в Гонконге - 7,5, в Южной Корее - 12%; в 1999 г. эти значения соответственно составляли 9,6; 11,6; 3,5 и 6,8%. Для сравнения: среднегодовые темпы прироста ВВП развивающихся стран в целом в этот же период времени находились на уровне 3,4%, развитых стран - 4%. Важным фактором ускоренного промышленного развития НИС явился приток иностранного капитала в форме прямых инвестиций в экономику и в виде государственных и банковских кредитов. В конце 80-х гг. на эту немногочисленную группу развивающихся государств приходилось более 40% всех прямых иностранных инвестиций в странах «третьего мира». Однако массированный приток финансовых средств из-за рубежа привел к росту внешней задолженности этих государств, что явилось своего рода платой за развитие - именно представители НИС (Аргентина, Бразилия, Мексика) возглавили список крупнейших должников из числа развивающихся стран.

Помимо высоких темпов социально-экономического развития, можно выделить и другие параметры, общие для разных НИС. Так, отраслевая структура экономики новых индустриальных стран по ряду показателей приблизилась к отраслевой структуре развитых стран с рыночной экономикой. Удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП НИС уже к середине 80-х гг. составил 26,7% - это выше значений соответствующего показателя для некоторых ведущих западных стран.

Отличительной чертой НИС является формирование мощных национальных монополий, деятельность которых все более

приобретает транснациональный характер. По размерам внешнеторгового оборота на душу населения НИС Азии превзошли США и Японию (в 1988 г. соответственно НИС Азии - 6400 долл. на душу населения; США - 3200 долл., Япония - 3700 долл.). В Республике Корея, например, к середине 80-х гг. 15 крупнейших компаний контролировали свыше 60% промышленного производства страны; 11 южнокорейских и 3 тайваньских фирмы входят в число 500 ведущих промышленных компаний мира (исключая американские). На начало 1988 г. около 1 тыс. компаний пяти азиатских НИС осуществляли инвестиционную деятельность за рубежом, накопленный объем вывоза их предпринимательского капитала составил свыше 15 млрд долл. Приблизились новые индустриальные страны к развитым государствам и по такому важнейшему показателю, как ВВП на душу населения - в 1999 г. этот показатель составлял: в Сингапуре - 12620 долл., в Гонконге - 13060 долл., на Тайване - 8680 долл. Разброс значений этого показателя в разных НИС еще достаточно большой: в Южной Корее, например, значение этого показателя в том же 1989 г. составило всего 4830 долл. на человека.

Что касается бывших социалистических стран Восточной Европы, а также стран СНГ, то специфика их экономического и социального развития до настоящего времени не позволяет международным организациям однозначно отнести эти страны к развитым или развивающимся. Оптимальной является их классификация как стран с переходной экономикой.

В соответствии с классификацией ООН, которая предназначена только для статистических целей, в данную группу входят Албания, Болгария, Венгрия, бывшая ГДР, Польша, Румыния, Словакия, СНГ, Чехия. К социалистическим странам Азии в соответствии с этой классификацией относятся: Вьетнам, Китай, КНДР, Монголия. Все остальные страны относятся либо к развитым, либо к развивающимся¹.

¹ Фомичев В.И. Международная торговля. — М., 1998, с. 47.

Глава 2. Международное разделение труда и мирохозяйственные связи

Важность международного разделения труда (МРТ) для экономического и социального развития любой страны в современных условиях трудно переоценить. Оно является объективной основой научно-технических, производственных, торгово-экономических связей между всеми странами мира безотносительно к их общественному строю. На его фундаменте интернационализация производства разворачивается как глобальный процесс, а закон стоимости получает возможность для всемирного проявления. МРТ - решающий фактор формирования и развития всемирного рынка и всемирного хозяйства в целом. "МРТ - высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами - проявляется в специализации отдельных стран на экономически выгодном производстве тех или иных продуктов или частном производстве и взаимном обмене результатами производства в определенных количественных и качественных соотношениях.

Объективной основой международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между всеми странами мира независимо от уровня их экономического развития и характера общественного строя выступает международное разделение труда - МРТ. Если считать что МРТ основано на специфике обеспеченности стран природными ресурсами, то страны

Африки специализируются на производстве тропических фруктов, а страны Северной Европы - на ловле северных сортов рыбы, которую сами и потребляют. Однако более важным является процесс МРТ, основанный на повышении экономической эффективности производства той или иной продукции. В этом случае разделение труда имеет смысл только при его последующей кооперации.

Международная кооперация труда - это основанный на МРТ устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

МРТ порождает взаимовыгодность межгосударственного обмена, являющегося движущей силой всемирного хозяйства. Все страны мира независимо от их социального устройства в большей или меньшей степени включены в объективный процесс МРТ.

Именно под влиянием научно-технической революции и экономических факторов МРТ постепенно освобождается от предопределенности природными условиями.

В связи с этим главным фактором формирования МРТ в современных условиях становится научно-технический прогресс, развитие науки, растущее число новых, все более совершенных машин, оборудования, приборов. Важнейшие научно-технические достижения меняют сложившееся МРТ, пропорции его распределения между отраслями, странами, регионами, преобразуя одновременно формы его организации.

Большое влияние на МРТ оказывают особенности общественно-политического устройства государств, их социально-экономическая структура, взаимодействие различных региональных интеграционных экономических группировок, разных общественных систем и т.д.

Неравноправное положение в системе МРТ развивающихся государств вряд ли можно объяснить различиями в обеспеченности естественными ресурсами. На МРТ существенно влияют различные группы факторов, действие которых взаимосвязано. В последнее время все большее значение приобретают научно-технические и социально-экономические факторы.

МРТ - основа мирового хозяйства, позволяющая ему прогрессировать в своем развитии, создавать предпосылки для более полного проявления общих (универсальных) экономических законов. Сущность МРТ проявляется в динамическом единстве двух процессов производства - его расчленении и объединении.

Единый производственный процесс не может не расчленяться на относительно самостоятельные, обособленные друг от друга фазы. Вместе с тем такое расчленение - это одновременно и объединение обособившихся производств и территориально-производственных комплексов, установление взаимодействия между странами, участвующими в системе МРТ. В обособлении (и специализации) различных видов трудовой деятельности, их взаимодополнении и взаимодействии - основное содержание разделения труда. Иначе говоря, разделение труда есть одновременно способ соединения труда.

Поскольку разделение труда есть одновременно способ соединения труда, международная специализация (МС) и международная кооперация (МК) - нерасторжимые и обуславливающие друг друга общественные явления. Таким образом, МС и МК являются элементами, формами МРТ. Диалектика взаимосвязей специализации и кооперации труда предстает в их взаимообусловленности; эти элементы МРТ определяют его сущность.

Под МС понимается концентрация производства однородной продукции в рамках одной страны или небольшого количества стран с целью создания высокопроизводительного производства, снижения себестоимости продукции и повышения ее качества. Иначе говоря, МС - это такая форма разделения труда между государствами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществление труда в мире происходят на основе прогрессирующей дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные, обособленные технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей, что вызывает все большее взаимное дополнение дифференцированных национальных комплексов. Данные процессы находят отражение в интенсификации межгосударственного обмена товарами, услугами, продуктами научно-технической деятельности.

Таким образом, МС производства - это согласованная между странами координация производительных сил на опре-

деленных участках их экономики. МС развивается по двум направлениям - территориальному и производственному. В территориальном аспекте и предполагается специализация отдельных групп стран и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка. В свою очередь, производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию отдельных предприятий (компаний, объединений). В настоящее время быстрое развитие получает внутриотраслевая специализация, охватывающая преимущественно отрасли обрабатывающей промышленности, в первую очередь машиностроения. Основными формами проявления МС являются предметная (производство готовых продуктов), поддетальная (производство частей, компонентов продуктов) и технологическая, или стадийная, специализация (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов). В отраслевом аспекте наиболее полное развитие все формы специализации производства получили в машиностроении.

Определяющими моментами развития МС являются:

- | наличие запасов природных ресурсов;
- | климатические условия;
- | производственная база;
- Ф сложившийся уровень внутринациональной специализации.

К основным показателям уровня МС отрасли относятся:

- | коэффициент относительной экспортной специализации (определяется как отношение удельного веса товара в экспорте страны к удельному весу товара (товарных аналогов) в мировом экспорте);
- | показатель экспортной квоты в производстве отрасли.

Как уже указывалось, кроме МС, иной формой МРТ является МК. Под МК производства понимается форма МРТ, при которой труд работников разных государств непосредственно соединяется во взаимодействии либо в одном и том же, либо в разных, но связанных между собой процессах производства. Имеется несколько толкований понятия «производственная

кооперация» - от максимально расширенного до очень узкого. В первом случае в него включаются научно-технические связи, деятельность по санкционированию кооперации (информационное, финансовое, транспортное и другое обеспечение этого процесса), обмен кооперированной продукцией и т.д. Во втором случае кооперация рассматривается как чисто производственный процесс.

Основные признаки МК производства:

- Ф предварительное согласование сторонами в договорном
- порядке условий совместной деятельности;
- | координация хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из разных стран в определенной сфере этой деятельности;
- 4 наличие в качестве непосредственных субъектов производственного кооперирования фирм разных государств;
- Ф закрепление в договорном порядке в качестве готовых изделий, компонентов, других частных продуктов и соответствующей технологии;
- | распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы; закрепление за ними производственной специализации исходя из основных целей кооперационных соглашений;
- Ф непосредственная связь осуществляемых партнерами взаимных или односторонних поставок товаров с реализацией производственных программ в рамках кооперирования, а не как следствие выполнения обычных договоров купли-продажи;
- | долгосрочность, стабильность и регулярность экономических отношений между партнерами.

При соблюдении всех этих условий возникает тесная, долговременная технологическая и организационная зависимость между партнерами, позволяющая считать такое международное сотрудничество международным кооперированием. Выделяют несколько подходов к классификации международного кооперирования в соответствии с определенными признаками.

Поскольку в любых социально-экономических условиях стоимость образуется из затрат средств производства, оплаты труда и прибавочной стоимости, то все товары, поступающие на рынок, независимо от их происхождения участвуют в формировании интернациональной стоимости, т.е. мировых цен. Товары обмениваются в пропорциях, соответствующих законам мирового рынка, в том числе и закону стоимости.

Реализация преимуществ МРТ в ходе международного обмена товарами и услугами обеспечивает любой стране при благоприятных условиях получение разности между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых товаров и услуг, а также экономию внутренних затрат путем отказа от национального производства товаров и услуг за счет более дешевого импорта.

К числу общечеловеческих побудительных мотивов к участию в МРТ, использованию его возможностей относится необходимость решения глобальных проблем, стоящих перед человечеством, совместными усилиями всех стран мира. Диапазон таких проблем очень велик: от охраны окружающей среды и решения продовольственной проблемы в планетарном масштабе до освоения космоса.

Под влиянием МРТ торговые связи между странами усложняются, все более перерастая в комплексную систему мирохозяйственных связей, в который торговля в традиционном ее понимании хотя и продолжает занимать ведущее место, но постепенно теряет свое значение. Внешнеэкономическая сфера мирового хозяйства обладает сложной структурой. Она включает международную торговлю, международную специализацию и кооперацию производства, научно-техническое сотрудничество, совместное строительство предприятий и их последующую эксплуатацию на международных условиях, международные хозяйственные организации, различного рода услуги и многое другое.

При всей сложности и противоречивости современный мир в экономическом отношении есть определенная целесообраз-

ная система, объединяемая международно-обобществленным производством при достижении относительно высокого уровня развития. МРТ - это тот ((интегратор», который образовал из отдельных элементов всемирную экономическую систему — мировое хозяйство. Являясь функцией развития производительных сил и производственных отношений, МРТ создало объективные условия для растущей взаимосвязи и взаимозависимости воспроизводственных процессов всех стран, расширило пределы интернационализации до общемировых. При рассмотрении мирового хозяйства как системы следует учитывать порождаемую МРТ взаимовыгодность экономического общения между различными странами, являющуюся движущей силой этой системы. Общность экономических отношений, придающая им всемирный характер и всемирный масштаб, состоит в совпадении объективных потребностей во взаимном экономическом общении и глубинных экономических интересов всех стран. Совпадение интересов не означает их однородности, равно как и единой политико-экономической природы отношений, из которых проявляются эти интересы.

Имеющиеся прогнозы и расчеты свидетельствуют, что МРТ и в перспективе будет неуклонно углубляться и на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами.

В перспективе производство промышленно развитых стран все в большей степени будет ориентироваться на внешних потребителей, а внутренний спрос - на импорт. В развивающихся странах предполагается сравнительно быстрое, преимущественно экстенсивное расширение внутреннего рынка. Поэтому, несмотря на ожидаемые довольно высокие темпы увеличения производства в них, возможно относительное снижение степени вовлеченности развивающихся стран в МРТ.

В 80 - 90-е гг. в мире произошли масштабные экономические, политические, социальные процессы огромной преобразующей силы, оказавшие воздействие на мировое хозяйство, его качественные характеристики. После ликвидации раскола

мира на две противоположные системы в мире, особенно в Европе, произошли кардинальные перестановка сил и переоценка ценностей. В результате стереотипы, существовавшие у нас и за рубежом десятилетиями (вплоть до 90-х гг.) относительно проблем мирового хозяйства, МРТ и международных экономических отношений, изжили себя. В переходный период, в который вступил весь мир, уже мало понимания невозможности более жить в условиях конфронтации, требуется конструктивное созидательное мышление, отвечающее новым реалиям. Долгие годы у нас недооценивалась западноевропейская (как, впрочем, и любая иная, кроме социалистической) интеграция. Пренебрежение фактами, однако, только усугубляло последствия для тех, кто их игнорировал. Мы наконец-то не только признаем эффективность «чужих» интеграционных процессов, но и готовы сотрудничать с Европейским союзом (ЕС).

Важнейшей проблемой все более взаимозависимого мира становится взаимодействие разноуровневых структур, которые характеризуются не только степенью развитости, но и степенью вовлеченности в мировое хозяйство и МРТ. Понятие МРТ тесно связано с понятием мирового рынка который появился для осуществления обмена необходимыми товарами, производимыми на территории других стран.

Мировой рынок - это наивысший, глобальный уровень товарно-денежных отношений между субъектами мирового хозяйства по поводу международного перераспределения производства товаров и услуг, капиталов, а также достижений научно-технического прогресса (НТП) в целях повышения эффективности национальных и мировой социально-экономической системы в деле удовлетворения потребностей общества. Мировая социально-экономическая система означает перемещение товаров и услуг через государственные границы и выступает одной из основных форм бытия мирового рынка. Главная функция мировой торговли - удовлетворение потребностей той или иной страны в товарах и услугах, которые в ней не производятся.

Мировой рынок образует материальную субстанцию геоэкономического пространства, в котором обращаются товары, услуги, капиталы. Мировой рынок обладает следующими основными чертами;

- Ф является категорией товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;
- Ф в межгосударственном перемещении товаров находится под воздействием не только внутренних, но и внешних спроса и предложения;
- Ф оптимизирует использование факторов производства, подсказывая производителю, в каких отраслях и регионах они могут быть применимы наиболее эффективно;
- ф выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товаров их производителей, которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах.

Мировой рынок, охватывающий торговлю значительной части стран, а затем и всех стран мира, возникает только в процессе становления капиталистических отношений. О мировом рынке можно говорить уже применительно к XVI в.

Как развитая система товарного обмена между странами мировой рынок впервые возникает как мировой капиталистический рынок. В первоначальный период наибольший удельный вес в мировом товарном обращении занимали сырье и продовольствие, экспортируемые из аграрных стран, и готовая продукция преимущественно потребительского назначения из индустриальных стран. В послевоенный период все большее значение приобретает международная торговля оборудованием, что в значительной мере связано с увеличением масштабов вывоза капитала. Существенно увеличилась в последнее время и торговля между развитыми государствами.

Следует различать национальные рынки отдельных государств и мировой рынок. Последний имеет отличительные особенности - на национальном рынке движение товаров обуславливается лишь экономическими факторами, тогда как на

состояние мирового рынка существенное влияние оказывает внешнеэкономическая политика различных государств. К тому же ассортимент проявляемых в международной торговле товаров весьма ограничен - некоторые товары, производимые в отдельных странах, вообще не поступают в мировой товарооборот.

Другая отличительная черта мирового рынка - существование особой системы цен - мировых цен. Мировая цена - это денежное выражение интернациональной стоимости реализуемого на мировом рынке товара. По мировым ценам ведется мировая торговля. На мировом рынке существует множественность цен. Это значит, что цены на одинаковый товар в одно и то же время могут заметно различаться.

На уровень мировых цен воздействует валюта, платеж, условия расчета, характер поставки и многие другие экономические и неэкономические факторы. Уровень цены может зависеть от того, оплачивается товар сразу или в рассрочку, долгосрочный или разовый характер имеет сделка, в какой валюте осуществляются платежи и т.д. Бонусные скидки, например, предоставляются крупным оптовым покупателям, как правило, постоянным клиентам, не за каждую отдельную сделку, а за обусловленный объем оборота в год. Бонусные скидки достигают 7 - 8% стоимости оборота. Так называемые временные скидки главным образом применяются в торговле продукцией массового спроса, имеющей сезонный характер. Существуют также дилерские скидки к мировой цене, скидки «сконто» и пр. В международной торговле скидки настолько распространены, что, по оценкам некоторых специалистов, их общий уровень составляет до 50% от общей стоимости первоначально объявленных прейскурантных цен.

На практике мировая цена обычно выступает как цена важнейших продавцов и покупателей либо основных центров международной торговли и устанавливается в ходе осуществления крупных и регулярных сделок с товаром в свободно конвертируемой валюте на мировом рынке. Например, мировые цены на

машины и оборудование - это преимущественно цены американских, японских и европейских производителей; цены на уголь - импортные цены в западноевропейских портах; на цинк, свинец, олово, никель, алюминий - цены Лондонской биржи цветных металлов. В качестве отправной точки для проведения переговоров о цене контрагенты торговой сделки используют базисные цены. В основу последних кладутся справочные цены (публикуемые в различных справочниках) и прейскурантные цены (публикуемые в прейскурантах). В зависимости от условий контракта на поставку товара фактурная цена - цена реальной сделки купли-продажи - может изменяться на сумму транспортных и страховых издержек.

Цена СИФ означает, что все расходы по перевозке груза, оплате таможенных сборов и страховке вместе в риск гибели или порчи товара до пересечения им борта судна несет продавец товара.

Цена ФОБ означает, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию, а именно только до момента доставки товара на борт судна. Цена ФАС ограничивает транспортно-экспедиторские расходы отправителя доставкой груза до причала.

Цена КАФ включает полностью расходы по транспортировке товара, но не включает расходы по страхованию. Кроме того, в контракте оговаривается, будет ли установлена твердая цена или она будет изменяться впоследствии, т.е. определяется скользящая цена.

В мировом хозяйстве складывается не только мировой рынок товаров, но и мировой рынок услуг. Структура и направления торговли отдельных стран складываются под влиянием изменения конкурентоспособности их товаров на мировом рынке. Мировой торговле присуща неравномерность роста как торговли отдельных стран, так и всего мирового товарооборота. В последнее время мировой рынок все более становится сферой господства транснациональных корпораций, но степень монополизации мирового рынка меньше, чем националь-

ных рынков. Активизируют свою деятельность на мировом рынке и государства, проводящие целенаправленную политику в сфере экспортно-импортных операций. Особенностью современной ситуации является развитие международных форм регулирования мирового рынка. Возникли как региональные интеграционные экономические организации (ЕС, ЕАСТ), так и различные торговые организации, деятельность которых существенно влияет на развитие мировой торговли. Мировая торговля в различных группах стран естественно связана со своеобразием национальных экономик групп стран (см. табл.).

Структура мировой торговли товарами по состоянию на конец 90-х гг. (в % от мировой торговли)

Экспорт	Индуст- риальные страны	Разви- вающиеся страны	Восточно- европейские страны	Весь мир
Индустриальные страны	50,0	13,2	3,4	66,4
Развивающихся стран	15,4	6,0	1,5	22,9
Восточноевропей- ских стран	5,0	2,0	5,7	10,7

Первая группа - это богатые страны мира, на которые приходится большая часть мирового производства и доходов. Восточно-Европейский регион в области торговли составляют страны бывшего советского блока. Остальные страны мира получили название развивающихся, или слаборазвитых, стран.

Из таблицы видно, что большая часть мировой торговли происходит между промышленно развитыми странами. На эти страны приходится более 65% мирового экспорта, что примерно равно их доле в мировых доходах. На развитые страны приходится примерно 23% мирового экспорта, тогда как восточные экономические системы осуществляют всего лишь

1 Киреев А.Л. Международная экономика, - М., 1997, т. 1, с. 674.

10% мирового экспорта. В центре торговли находятся промышленно развитые страны. Это подтверждается тем, что гораздо больший объем экспорта из слаборазвитых стран приходится на промышленно развитые страны, чем на любую другую группу стран. Небольшой объем торговли между слаборазвитыми странами говорит о том, что огромная часть их экспорта состоит из сырья и материалов, используемых в производстве промышленно развитых стран.

Периодически между «богатыми» и «бедными» странами возникают политические разногласия по поводу распределения доходов от торговли. Бедные страны считают, что система международных экономических отношений зачастую действует им в ущерб, для исправления ситуации в рамках этой системы должны быть осуществлены специальные меры и они должны получать какую-то компенсацию за те трудности, с которыми им приходится сталкиваться. Эти страны утверждают, что, будучи должниками основных видов сырья, они особенно уязвимы для макроэкономической политики промышленно развитых стран, определяющих мировой уровень процентных ставок и цен на сырьевые товары. Как производители промышленных товаров, эти страны говорят о своей уязвимости для протекционизма. И все это усугубляется ужасающей бедностью.

Южные страны требуют права на более значительную долю мировых ресурсов, и их требования обращены ко всем богатым странам - капиталистическим и социалистическим. Страны Юга считают, что многие их трудности возникают из-за существующего мирового экономического порядка, доказывая, что его действие направлено против них. Их обвинения сводятся к следующим положениям:

- Ф основу экспорта этих стран составляют сырьевые товары, в частности медь, олово, бокситы, кофе, какао. Рынки этих продуктов контролируются странами с высоким уровнем доходов и колеблются слишком сильно, чтобы дать странам Юга возможность развиваться быстро и устойчиво. Более

того, цены на сырье в среднем сокращаются относительно цен на промышленные товары, уменьшая таким образом покупательную способность стран-экспортеров этих товаров;

- | рынки тех промышленных товаров, на которые слаборазвитые страны хотят производить и экспортировать, закрыты для них в результате протекционистской политики развитых стран. Слаборазвитые страны утверждают, что индустриализация - это единственный путь быстрого развития, а страны с высоким уровнем доходов препятствуют их быстрому росту;
- Ф условия, на которых предоставляется финансовая помощь для развития, являются слишком тяжелыми. Страны Юга жалуются, что трудно получить кредиты из частных источников, таких как коммерческие банки, а если далее кредиты и доступны, то только на слишком короткий для осуществления инвестиционных проектов срок. Займы в крупных международных институтах, например в Мировом банке, обходятся недешево;
- | ссылаясь на крайнюю бедность и на то, как мировая экономика развивалась до сих пор, страны Юга считают помощь со стороны богатых стран для своего развития вопросом восстановления справедливости. Эта помощь может быть предоставлена в форме подарков - односторонних трансфертов ресурсов, направленных от богатых стран к бедным, или в форме готовности скорректировать существующие правила таким образом, чтобы помочь Югу. Например, Юг хотел бы получить право отказывать в допуске на свои рынки иностранным импортерам до тех пор, пока экспортерам слаборазвитых стран не будет разрешен доступ в развитые страны.

Существенные качественные изменения развивающиеся страны в сфере мировой торговли претерпели в середине 80-х гг. По сравнению с началом 50-х гг. товарооборот развивающихся стран увеличился более чем в 20 раз. Но поскольку эти процессы происходили в условиях быстрой интернациона-

лизации мирового капиталистического хозяйства, то даже при столь значительных абсолютных приростах доли развивающихся стран как в мировом экспорте, так и в импорте снижалась.

До начала 70-х гг. доля развивающегося мира в мировом экспорте постоянно падала. Данная тенденция характерна для всех групп развивающихся государств, хотя положение стран-экспортеров нефти изменилось мало, несмотря на монопольно низкие цены на сырую нефть. Значительное снижение доли развивающихся стран в мировом экспорте объяснялось интернационализацией мирового капиталистического хозяйства на основе промышленного разделения труда, в которую развивающийся мир в рассматриваемый период активно еще не включился.

В середине 70-х гг. доля развивающегося мира в мировом экспорте резко повысилась, что было обусловлено ростом цен на нефть. Доля нефтеэкспортеров в мировом экспорте возросла, а удельный вес импортеров продолжал падать. Но в это же время начинает проявляться, хотя и слабо, тенденция к повышению доли в мировом экспорте основных экспортеров промышленных товаров: Республики Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Аргентины, Бразилии. В начале 80-х гг. доля развивающихся стран в мировом экспорте достигла примерно 28% и почти приблизилась к показателю в 1950 г., когда в мировой торговле еще преобладало сырье. Произошло это в результате второго повышения цены на нефть. Однако в отношении основного массива развивающихся стран продолжала действовать понижающая тенденция.

В первой половине 80-х гг. развивающиеся страны пережили острейшие экономические трудности, выразившиеся в резком снижении темпов их экономического роста. Но именно в этот период доля в мировом экспорте стран - импортеров нефти, включая и наименее развитые государства, стабилизировалась. Обусловлено это тем, что мировая торговля в данный отрезок времени находилась в состоянии стагнации. В результате в середине 80-х гг. данная группа стран по рас-

смаатриваемому показателю оказалась близка к исходному рубежу начала 50-х гг.

В настоящее время эти страны участвуют в промышленном разделении труда, Функция рынка сбыта находится в тесной зависимости от участия в МРТ и в меньшей степени от импорта капитала. Некоторые развивающиеся страны получили также субсидии, но размеры их невелики. Роль той или иной страны в качестве рынка сбыта для товаров и услуг иностранного происхождения может повыситься лишь в той мере, в какой ей удастся углубить свое участие в МРТ в качестве производителя сырья или промышленных изделий либо включиться в экспорт услуг. И наоборот, выталкивание страны из МРТ автоматически снижает ее роль в качестве рынка сбыта. Конечно, на формирование импортного спроса определенное влияние оказывают внутренние процессы. Но если у той или иной страны нет достаточных валютных ресурсов, то воспроизводство неизбежно замкнется вовнутрь. Так, Индия по объему производства ВВП превосходит Малайзию в 6 раз, но их импортные закупки почти равны. Республика Корея в середине 80-х гг. уступала Индии по производству ВВП в 2 раза, но во столько же раз превосходила ее по объему закупленных за рубежом товаров и, следовательно, представляла более обширный рынок сбыта для товаров зарубежного производства, чем Индия.

Тенденции в импорте развивающихся стран в силу рассматриваемых причин проявлялись примерно так же, как и в экспорте. Однако отдельные развивающиеся регионы имеют свою специфику.

За 1975- 1980 гг. импорт сырья Южной, Юго-Восточной Азии, Дальнего Востока и Океании в абсолютном выражении значительно вырос, но их удельный вес повысился весьма умеренно. Затем доля этих азиатских стран возросла, хотя темпы и замедлились. Сказалась в данном случае стагнация мировой капиталистической торговли. К 1989 г. доля стран Южной, Юго-Восточной Азии, Дальнего Востока и Океании

была такой же, что и в 1950 г., в то время как доля всего развивающегося мира значительно снизилась. Из рассматриваемых стран только Индонезия входит в число крупных экспортеров нефти. Поэтому значимость данного региона в качестве рынка сбыта не связана с увеличением валютной выручки в результате роста цены на нефть. Основная причина этого - углубление международной промышленной специализации ряда азиатских стран.

К Среднему Востоку относится много азиатских и североафриканских стран, экспортирующих нефть. Поэтому роль данного региона в качестве рынка сбыта определяется уровнем цены на нефть и, соответственно, экспортными доходами от ее реализации. Что же касается их доли в мировом импорте, то она до первого «нефтяного шока» поддерживалась в общем на достаточно стабильном уровне - примерно 3%, а затем в результате двух скачков цены на жидкое топливо повысилась почти в 2 раза.

Латинская Америка в 1950 г. импортировала товары почти на такую же сумму, что и Азия. Однако в 1999 г. импорт стран Южной, Юго-Восточной Азии, Дальнего Востока и Океании превысил латиноамериканский в 3,5 раза. Катастрофическое сокращение импорта латиноамериканских стран произошло вследствие того, что многие из них переживали острый кризис платежеспособности. Поэтому восстановить свои прежние позиции в качестве рынка сбыта Латинская Америка сможет лишь преодолев этот кризис.

Таким образом, роль периферийных рынков сбыта в мировом капиталистическом хозяйстве в послевоенный период проявлялась крайне противоречиво как во времени, так и в пространстве. До кризиса 70-х гг. по всем развивающимся регионам происходило интенсивное наращивание импорта. Хотя доля развивающегося мира в мировом импорте и падала, но это было обусловлено тем, что взаимная торговля между развитыми странами расширялась как никогда быстро на основе промышленного разделения труда.

Затем последовал относительно короткий период (до начала 80-х гг.), когда импорт развивающихся стран не только быстро рос в абсолютном измерении, но и повышалась его доля в мировой торговле. Развивающиеся страны внесли существенный вклад в преодоление острейшего мирового циклического кризиса 1974 - 1975 гг., значительно увеличив закупки западных товаров.

Повышению роли развивающихся стран в качестве рынков сбыта способствовал рост цены на нефть. Росту импортных закупок развивающимися странами в тот период способствовал обильный приток капитала, особенно в ссудной форме.

В 80-х гг. доля стран в мировом капиталистическом импорте вновь падает. Однако гораздо сильнее настораживает сокращение импортных закупок в абсолютном выражении многими государствами Латинской Америки, Африки, Среднего Востока. Только страны Южной, Юго-Восточной Азии, Дальнего Востока и Океании продолжают наращивать свой импорт.

Запад заинтересован в развивающихся странах как рынках сбыта своей продукции. Но это обусловлено не тем, что импортные закупки развивающегося мира могут существенно повлиять на общий объем товаров реализации в капиталистических центрах. Проблема заключается в огромной безработице в западных странах, при которой любое, даже не столь значительное ее увеличение, серьезно накаляет социальную обстановку, а соответственно, любое увеличение занятости выдается за большой успех правительства.

Развивающиеся страны могут прогрессировать в качестве рынков сбыта только на основе углубления МРТ. Но эта проблема внутренне очень противоречива: с одной стороны, проявляется большая заинтересованность Запада в периферийных рынках сбыта в условиях замедления темпов экономического роста и обострения проблемы безработицы; с другой стороны - торможение в развитии этой функции, наличие серьезных препятствий на пути подключения развивающихся стран

к международной специализации. Некоторые из этих преград обусловлены объективными факторами структурной перестройки мирового капиталистического хозяйства, другие же искусственно создаются Западом, вставшим на путь усиления промышленного и аграрного протекционизма. Становление современной мировой экономики предопределено закономерностями развития производства и международного разделения труда, втягиванием в совокупный процесс воспроизводства все новых стран, превращением мировой торговли в один из важнейших факторов экономического роста, удовлетворения потребностей национальных хозяйств и населения в разнообразных товарах и услугах.

В развитии современного мирового хозяйства и вовлеченности в него национальных хозяйств выделяются несколько периодов.

Первый период - это 20 - 30-е гг. XX в., которые характеризовались кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства. Когда в 1917 г. из мирохозяйственных связей выпала Россия, экономическая блокада, проводимая западными странами, не могла привести к восстановлению мирохозяйственных связей на прежней основе. Глубокий социально-экономический кризис мирового хозяйства сопровождался общей неустойчивостью экономических связей, вызванных Первой мировой войной, Великой депрессией конца 20 - 30-х гг. в развитии экономики ведущих стран мира.

.Второй период развития мирового хозяйства - 40 - 80-е гг. XX в. - характеризуется интенсивным ростом вывоза предпринимательского капитала в мировой капиталистической экономике. За это время рост зарубежного производства оказал основное влияние на организационно-экономические параметры мирового хозяйства. Главной силой в производственных связях стали транснациональные корпорации (ТНК). Последние образовывали интеграционные производственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование. В мировом хозяйстве в этот период

происходили очень важные экономические процессы. Среди них нужно отметить следующие.

Резко усилившиеся по своей экономической мощи в годы Второй мировой войны США оказали помощь в экономическом возрождении Западной Европы. После завершения плана Д. Маршалла (1951 г.) по мере распада колониальных империй программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны с целью сохранения их в системе взаимоотношения западных стран. Ликвидация колониальной системы в середине 60-х гг. вызвала на авансцену международной жизни большую группу развивающихся стран, которые до сих пор занимают особое место в мировом хозяйстве.

В 50 - 80-е гг. произошло сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран. Однако каждая отдельная страна не смогла достаточно близко подойти к уровню развития американской экономики. Вместе с тем общемировое доминирование США стало перерождаться в многополюсную систему.

Кризисная полоса в мировой экономике в 70 - 80-х гг. не сопровождалась тенденцией к экономической автаркии, как это было в 20 - 30-е гг. Наоборот, внешнеэкономические связи имели устойчивую тенденцию к расширению и углублению. Так, экспортная квота промышленно развитых стран за 60-е - первую половину 80-х гг. не только не уменьшилась, но даже возросла с 11 до 21%, а развивающихся стран - с 18 до 26%.

Началом нового, третьего периода в развитии мирового хозяйства предположительно можно считать последнее десятилетие XX в., когда возросла степень освоения географического пространства, формирования международных, а в ряде случаев - планетарных производительных сил, усилилось экономическое взаимодействие и взаимозависимость. В восточноевропейских странах происходят процессы формирования близких к западным государствам экономических и политических структур. Проводимые в России с начала 90-х годов экономические реформы после распада СССР направлены на перевод экономи-

ки страны на рыночные условия хозяйствования и более глубокую ее интеграцию в мировое хозяйство. Вступление мировой экономики в новую фазу развития может ознаменовать активизацию сотрудничества между странами, вызвать усиление единства их экономических и политических структур.

Современное мировое хозяйство неоднородно. В него входят государства, отличающиеся социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, а также характером, масштабами и методами международных экономических отношений.

Ведущее положение в мировом хозяйстве занимают семь промышленно развитых стран - США, Япония, Канада, ФРГ, Франция, Великобритания и Италия. На их долю приходится более 80% промышленного производства группы промышленно развитых стран (ПРС) и около 60% всего мирового промышленного производства; соответственно 70 и 60% производства электроэнергии; более 60% и около 50% экспорта товаров и услуг.

В основе объединения национальных хозяйств в единое мировое хозяйство лежит МРТ, представляющее собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которой страны обмениваются между собой.

Такая специализация отдельных стран приводит к формированию отраслей международной специализации, продукция которых ориентированна преимущественно на экспорт.

МРТ зародилось в мануфактурный период развития капитализма (XVII - XVIII вв.). В это время основной формой реализации МРТ были двусторонние и трехсторонние внешнеторговые связи. На рубеже XIX-XX вв. международное разделение труда охватило весь мир. До промышленного переворота (конец XVIII - первая половина XIX вв.) МРТ базировалось на естественной основе — различиях между отдельными странами в природно-климатических условиях, географическом положении, сырьевых

ресурсах и источниках энергии. В период расцвета колониальной системы (конец XIX - первая половина XX вв.) за большим числом стран закрепились роль поставщиков одного или нескольких сырьевых и энергетических товаров (монокультурная специализация). Однако в промышленно развитых странах зависимость специализации от естественной основы со временем значительно уменьшается. В XX в. для этих стран характерна зависимость специализации от уровня и особенностей экономического развития.

В современных условиях МРТ оказывает огромное воздействие на разделение труда внутри страны (т.е. на общественное разделение труда) и на формы этого внутристранового разделения.

В любой стране мира отдельно взятое предприятие не может производить все товары, необходимые обществу. Каждое из предприятий специализируется на изготовлении определенного рода изделий. Это и есть специализация предприятий. Она выступает в нескольких формах: предметной, профессиональной и территориальной. Предметная означает, что предприятие выпускает изделия определенного рода; профессиональная - что на данном предприятии заняты работники преимущественно такой-то профессии (шахтеры, ткачи, фермеры и т.д.); территориальная - что предприятие расположено в конкретной местности.

Специализация хозяйствующих звеньев неизбежно сопровождается обменом производимой ими продукцией. Вследствие такого взаимодействия возникает межзаводская или межфабричная форма разделения труда. Она является универсальной формой разделения труда. И если бы не было группировок предприятий, то это была бы единственная форма разделения труда. Однако в действительности заводы, фабрики, компании и другие хозяйствующие звенья объединяются в родственные группы, связанные между собой, например, производством однородных товаров, - объединяются в отрасли,

подотрасли и роды производства (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, торговля). И в зависимости от того, между предприятиями каких групп происходит обмен, возникают разные формы разделения труда. Если обмен специализированной продукцией или услугами происходит между производственными субъектами, входящими в одну отрасль, то универсальная межзаводская форма разделения труда обретает специфические черты внутриотраслевой формы. В том случае, когда обмен специализированной продукцией происходит между предприятиями разных отраслей, входящих в один род производства, то появляется межродовая форма разделения труда. Наконец, при обмене продукцией, производимой всеми предприятиями данного региона, на продукцию, производимую предприятиями другого региона, возникает межрегиональная форма разделения труда. Каждая из форм разделения труда выражает экономические отношения между предприятиями, входящими в разные специфические народнохозяйственные организационные группировки.

Таким образом, разделение труда внутри страны - это такая система или способ организации труда, при которой отдельные хозяйствующие звенья сосредоточивают свои усилия на производстве определенных предметов или услуг, а потом обмениваются ими. Значит, разделение труда характеризуется конституирующими чертами — специализацией и обменом.

Наряду с формами выделяют и виды разделения труда. Это связано с тем, что данное явление существует не только в масштабах отдельной страны, но и в других сферах экономической деятельности. Исследователи данной проблемы отмечают наличие не одного, а нескольких видов разделения труда. Принято различать три вида разделения труда - внутри предприятия (внутризаводское), внутри страны (внутригосударственное) и между странами (международное). В зависимости от того, в какой сфере происходит разделение труда, оно дифференцируется на отдельные виды.

Как уже было сказано, международное разделение труда есть система или способ организации взаимозависимого производства, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров и услуг, а затем обмениваются ими.

Международная специализация предприятий выступает в тех же формах, что и внутри страны, - предметной, профессиональной и территориальной, т.е., участвуя в системе международного взаимосвязанного производства, предприятия выпускают определенные товары, на них заняты работники конкретных профессий и эти предприятия расположены на определенных территориях. Что касается форм международного разделения труда, то на мировой арене обмен результатами производственной деятельности также происходит между предприятиями, входящими в определенные группы -отрасли, подотрасли, роды производства. И в зависимости от того, между предприятиями каких групп происходит обмен, возникают соответствующие формы международного разделения труда - внутриотраслевая, межотраслевая, межродовая, внешне схожие с теми, что существуют внутри страны. Но на мировой арене вместо межрегиональной формы возникает народнохозяйственная форма, которая характеризует в целом состояние разделения труда между двумя странами. Каково же подлинное содержание каждой из этих форм? Внутриотраслевая форма МРТ выражает сосредоточение усилий предприятий разных стран, входящих в какую-то отрасль народного хозяйства, на производстве определенных предметов, в том числе деталей, агрегатов и узлов, и обмен этими предметами между ними. Если в качестве примера взять тракторостроительную промышленность, то внутриотраслевая форма разделения труда между странами выразится в том, что одни из них будут производить колесные тракторы, другие -гусеничные, третьи - запасные части к ним и т.д. и обмениваться этими предметами между собой.

Поскольку каждый предмет имеет несколько видов, то внутриотраслевая специализация не обязательно должна быть

одновидовой. Необходимо разделять частичную, или однови-довую, многовидовую и всевидовую внутриотраслевую предметную специализацию.

Частичная предметная специализация - это такое разделение труда между странами, когда та или иная страна сосредоточивает свои усилия на производстве всего лишь одного вида какого-то товара, например садового трактора. Напротив, многовидовая предметная специализация представляет собой такое разделение труда, когда участвующая в нем страна производит несколько видов данного предмета, например тракторы пропашные и садовые.

Наконец, всевидовая предметная специализация означает, что страна специализируется на производстве всех имеющихся в данный период видов того или иного товара. Так, если в качестве специализируемого предмета будем рассматривать все тот же трактор, то специализация страны будет всевидо-вой в том случае, если она производит и продает на внешнем рынке не только пропашные и садовые тракторы, но также трелевочные и прочие имеющиеся виды этих машин.

Межотраслевая форма МРТ представляет собой разделение труда не между вообще различными отраслями народного хозяйства, а разделение труда между различными отраслями одного и того же рода производства - промышленности, сельского хозяйства или какого-нибудь другого рода производства. При этом межотраслевая форма может иметь несколько вариантов. Самым простым из них является разделение труда между отраслями двух стран, в котором участвуют всего лишь два предприятия - по одному со стороны каждого из двух партнеров. Но в межотраслевом разделении труда может участвовать со стороны каждого партнера и по два, и по три, а то и все предприятия данной отрасли. Может встретиться и такой вариант, когда одно предприятие данной страны участвует в разделении труда с несколькими предприятиями другой страны. Возможны и другие варианты по числу участвующих предприятий. Наконец, число стран-партнеров по межотрас-

левой форме разделения труда может быть весьма разнообразным.

В отличие от предыдущих форм межродовая форма МРТ -это разделение труда между различными родами производства - между промышленностью и сельским хозяйством, между промышленностью и строительством и т.д. В межродовом разделении труда не обязательно должны участвовать все подразделения данного рода производства. Скажем, не обязательно все отрасли промышленности данной страны должны обменивать свои товары на продукцию всех отраслей сельского хозяйства другой страны. Если обмен будет происходить только между одним подразделением промышленности данной страны, то это также будет межродовое разделение труда, ибо отрасли, между которыми осуществляется разделение труда, принадлежат не к одному, а к разным родам производства. Возможны, конечно, и другие пути реализации межродовой формы разделения труда.

Народнохозяйственная форма МРТ по своему экономическому содержанию соответствует межрегиональной форме разделения труда внутри страны. Обе они схожи в том, что выражают экономические связи не между предприятиями, объединенными в определенные группы на основе общих признаков, а между совокупностью групп предприятий. Разница состоит в том, что при межрегиональной форме внутри страны речь идет о совокупности всех предприятий, расположенных в разных регионах одной страны, а при народнохозяйственной форме разделение труда осуществляется между совокупностью предприятий, расположенных на всей территории стран-партнеров. Таким образом, народнохозяйственная форма МРТ-разделение деятельности между странами в масштабе их полных национальных экономик. Эта форма выражает сосредоточение усилий отдельных стран на выпуске определенной части всего ВВП, предназначенной для продажи на внешнем рынке. Иными словами, она показывает, какая часть ВВП данной страны обменивается на какую-то часть ВВП другой страны.

МРТ - объективная основа международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между всеми странами мира независимо от уровня их экономического развития и характера общественного строя. Именно МРТ -важнейшая материальная предпосылка налаживания плодотворного экономического взаимодействия государств в масштабах всей планеты.

МРТ — основа мирового хозяйства, позволяющая ему прогрессировать в своем развитии, создавать предпосылки для более полного проявления общих (универсальных) экономических законов. Сущность МРТ проявляется в динамическом единстве двух процессов производства - его расчленении и объединении.

Единый производственный процесс не может не расчленяться на относительно самостоятельные, обособленные друг от друга фазы. Вместе с тем такое расчленение - это одновременно и объединение обособившихся производств и территориально-производственных комплексов, установление взаимодействия между странами, участвующими в системе МРТ. В обособлении (и специализации) различных видов трудовой деятельности, их взаимодополнении и взаимодействии - основное содержание разделения труда. Иначе говоря, разделение труда есть одновременно способ соединения труда.

Необходимость повышения производительности труда, обуславливающего экономический и социальный прогресс, - движущая сила в углублении разделения труда, в том числе и международного. МРТ осуществляется в целях повышения эффективности производства, служит средством рационализации общественных производительных сил. МРТ можно определить как важную ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое опирается на экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами произ-

водства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях.

МРТ играет возрастающую роль в осуществлении процессов расширенного воспроизводства в странах мира, обеспечивает взаимосвязь этих процессов, формирует соответствующие международные пропорции в отраслевом и территориально-страновом аспектах. Как и разделение труда вообще, МРТ не существует без обмена, который занимает особое место в интернационализации общественного производства.

Основным побудительным мотивом МРТ для всех стран мира, независимо от их социальных и экономических различий, является их стремление к получению экономических выгод. Реализация получаемого участниками МРТ эффекта в этом случае происходит в результате действия закона стоимости, проявляющегося в различиях между национальной и интернациональной стоимостью товара. Закон стоимости - движущая сила МРТ в условиях товарного производства.

Поскольку в любых социально-экономических условиях стоимость образуется из затрат средств производства, оплаты труда и прибавочной стоимости, то все товары, поступающие на рынок, независимо от их происхождения участвуют в формировании интернациональной стоимости, т.е. мировых цен. Товары обмениваются в пропорциях, соответствующих законам мирового рынка, в том числе и закону стоимости.

Реализация преимуществ МРТ в ходе международного обмена товарами и услугами обеспечивает любой стране при благоприятных условиях получение разности между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых товаров и услуг, а также экономию внутренних затрат путем отказа от национального производства товаров и услуг за счет более дешевого импорта.

К числу общечеловеческих побудительных мотивов к участию в МРТ, использованию его возможностей относится необходимость решения глобальных проблем, стоящих перед человечеством, совместными усилиями всех стран мира. Диа-

пазон таких проблем очень велик: от охраны окружающей среды и решения продовольственной проблемы в планетарном масштабе до освоения космоса.

Под влиянием МРТ торговые связи между странами усложняются, все более перерастая в комплексную систему мирохозяйственных связей, в которой торговля в традиционном ее понимании хотя и продолжает занимать ведущее место, но постепенно теряет свое значение. Внешнеэкономическая сфера мирового хозяйства обладает сложной структурой. Она включает международную торговлю, международную специализацию и кооперацию производства, научно-техническое сотрудничество, совместное строительство предприятий и их последующую эксплуатацию на международных условиях, международные хозяйственные организации, различного рода услуги и многое другое.

При всей сложности и противоречивости современный мир в экономическом отношении есть определенная целесообразная система, объединяемая международно-обобществленным производством при достижении относительно высокого уровня развития. Являясь функцией развития производительных сил и производственных отношений, МРТ создало объективные условия для растущей взаимосвязи и взаимозависимости воспроизводственных процессов всех стран, расширило пределы интернационализации до общемировых.

При рассмотрении мирового хозяйства как системы следует учитывать порождаемую МРТ взаимовыгодность экономического общения между различными странами, являющуюся движущей силой этой системы. Общность экономических отношений, придающая им всемирный характер и всемирный масштаб, состоит в совпадении объективных потребностей во взаимном экономическом общении и глубинных экономических интересов всех стран. Совпадение ни в коей мере не означает их однородности, равно как и единой политико-экономической природы отношений, из которых проявляются эти интересы.

Имеющиеся прогнозы и расчеты свидетельствуют о том, что МРТ и в перспективе будет неуклонно углубляться, и на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами (см. табл.).

Коэффициенты темпов роста международного разделения труда

Показатели роста	1971–1980	1981–1990	1991–2000
Мир в целом	1,08	1,21	1,08
Промышленно развитые страны	1,11	1,31	1,15
Развивающиеся страны	0,99	1,03	0,8

Приведенные в таблице коэффициенты темпов роста МРТ получены в результате деления индексов объема экспорта товаров на индексы объема валового продукта за определенный период. Коэффициенты рассчитаны на основе данных прогноза, составленного известными американскими экономистами В. Леонтьевым и Ф. Духиным. В перспективе производство промышленно развитых стран все в большей степени будет ориентироваться на внешних потребителей, а внутренний спрос - на импорт. В развивающихся странах предполагается сравнительно быстрое, преимущественно экстенсивное расширение внутреннего рынка. Поэтому, несмотря на ожидаемые довольно высокие темпы увеличения производства в них, возможно относительное снижение степени (но не масштабов) вовлеченности развивающихся стран в МРТ в 90-е гг. нашего столетия.

На современном этапе НТР вызывает глубокие изменения в структуре производительных сил, меж- и внутриотраслевых пропорциях в национальных хозяйствах все более растущего числа стран и мирового хозяйства в целом. Стратегия промышленных отраслей, на которых длительное время базировалась

Современный мир: интернационализация и отношения государств двух систем. - М., 2001, с. 18.

экономическая мощь ведущих стран мира, перемещение ряда традиционных промышленных производств из индустриальных стран в новые районы мира, повышение доли наукоемкой продукции и разного рода услуг - все эти процессы ведут к динамичным и глубоким изменениям в мировом хозяйстве, МРТ, мировом рынке, которые определяют их качественные черты на рубеже третьего тысячелетия.

Применение новых технологий воздействует на мирохозяйственные связи. Меняется сложившийся характер МРТ, поскольку новейшие формы автоматизации лишают развивающиеся страны в возрастающем числе видов хозяйственной деятельности части преимуществ, связанных с наличием значительной дешевой рабочей силы, что влияет на традиционные стимулы к вывозу капитала. Они смещаются от экономии на затратах труда к экономии на издержках, связанных с более низкими стандартами по экологической чистоте и безопасности труда, на что идут развивающиеся страны ради индустриализации национальных экономик. В дополнение к экспорту товаров и капитала промышленно развитые страны в растущих масштабах используют экспорт научно-технической информации и научно-технических услуг в качестве «тарана» большой пробивной силы для утверждения и расширения своих позиций на мировом рынке. Таким образом, современный мир стремительно движется к новой, синтезированной модели развития. Ее характеризуют не только качественное обновление технологической базы производства, широкое внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, но и принципиально важные сдвиги в структуре, содержании и характере процессов производства и потребления. Мировое сообщество постепенно преодолевает синдром «борьбы двух систем».

МРТ делает необходимым регулярный обмен товарами между странами, который осуществляется через специфическую форму экономических отношений - мировую торговлю.

Глава 3. Теоретические основы формирования мирового хозяйства и развития мирохозяйственных связей

Международная торговля - это процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. В качестве покупателей и продавцов могут выступать отдельные лица, частные, акционерные и кооперативные предприятия, государственные учреждения. Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, соотношение между которыми называют торговым балансом.

Зародившись в глубокой древности, мировая торговля достигает значительных масштабов и приобретает характер устойчивых международных товарно-денежных отношений на рубеже XVIII и XIX вв. Мощным импульсом этого процесса послужило создание в ряде промышленно более развитых стран (Англии, Голландии и др.) крупного машинного производства, ориентированного на масштабный и регулярный импорт сырья из экономически менее развитых стран Азии, Африки и Латинской Америки, и экспорт в эти страны промышленных товаров преимущественно потребительского назначения.

В XX в. мировая торговля пережила ряд глубоких кризисов. Первый из них связан с Первой мировой войной; он привел к длительному и глубокому нарушению мирового товарооборота, продолжавшемуся до окончания Второй мировой войны, которая до основания потрясла всю структуру международных экономических отношений. В послевоенный период мировая торговля столкнулась с новыми трудностями, связанными с распадом колониальной системы. Следует отметить, что все кризисы были преодолены.

В целом характерной чертой послевоенного периода явилось заметное ускорение темпов развития мировой торговли,

достигших наиболее высокого уровня за всю предыдущую историю человеческого общества. Причем темпы роста мировой торговли превысили темпы роста мирового ВВП. Так, среднегодовой темп роста мирового экспорта составил в 50-х гг. 6%, в 60-х гг. - 8,2. В период с 1970 по 1991 г. физический объем мирового экспорта (т.е. рассчитанный в неизменных ценах) возрос в 2,5 раза, среднегодовой темп роста составил 9,0%¹; в 1991 - 1995 гг. этот показатель равен 6,2% , а к 2000 г. составил 6,4%³.

Соответственно возрастал и объем мировой торговли. Так, в 1965 г. он составил (в млрд долл. США) 172,0; в 1970 г. - 193,4; в 1975 г. - 816,5; в 1980 г. - 1,9 трлн долл.; в 1990 г. - 3,3 трлн долл., в 1995 г. - свыше 5 трлн долл.⁴ и к 2000 г. - около 5,5 трлн долл.

Беспрецедентно высокие темпы роста мировой торговли в послевоенный период обусловлены рядом факторов. Прежде всего это следствие более высоких темпов экономического роста в послевоенный период в результате развернувшихся процессов создания новых отраслей и коренной технической реконструкции старых. Под влиянием НТР углубляется международная специализация и кооперация как предметная (по конечной продукции), так и подетальная (производство узлов, деталей, комплектующих продукции), а также технологическая или стадийная (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов). Это приводит к тому, что наряду с обычной коммерческой торговлей возрастает товарооборот, обслуживающий международные производственно-технические связи. Углубление междуна-

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. Н.П. Фамин-ского. - М., 1994, с. 50.

2 Подсчитано по: Monthly Bulletin of Statistics. NY, 1996, May.

3 Подсчитано по: Monthly Bulletin of Statistics. NY, 2001, Nov.

4 International Financial Statistics Yearbook. Washington, 2001, p. 132.

родной специализации и кооперации производства способствовало либерализации мировой торговли, отмене ее количественных ограничений и существенному снижению таможенных пошлин.

Значительную роль в ускорении темпов роста мировой торговли сыграло и активное включение в нее новых групп стран, ранее экономически отсталых. Многие из них после завоевания независимости встали на путь индустриализации, что вызвало расширение их импорта машин и оборудования из промышленно развитых стран. По имеющимся прогнозам, высокие темпы мировой торговли сохраняться и в дальнейшем: к 2003 г. объем мировой торговли увеличится на 50% и превысит 7 трлн долл. США¹. Товарная структура мировой торговли изменяется под воздействием НТР, углубления международного разделения труда. В настоящее время наибольшее значение в мировой торговле имеет продукция обрабатывающей промышленности: на ее долю приходится 3/4 мирового товарооборота. Особенно быстро растет доля таких видов продукции, как машины, оборудование, транспортные средства, химическая продукция. Доля продовольствия, сырья и топлива составляет примерно 1/4.

Наиболее динамично развивается торговля наукоемкими товарами и высокотехнологической продукцией, что стимулирует межстрановой обмен услугами, особенно научно-технического, производственного, коммуникативного и финансово-кредитного характера.

Торговля услугами (особенно такими, как информационно-вычислительные, консалтинговые, лизинговые, инжиниринговые) стимулирует мировую торговлю товарами производственного назначения (динамика структуры которой представлена (табл.).

¹ Мировая экономика на рубеже XXI века: Сборник обзоров. -М. 1994, с. 29.

Товарная структура мирового экспорта по основным группам товаров, %

Основные товарные группы	1957	1960	1975	1988	1994	2000
Продовольствие (включая напитки и табак)	22,8	18,2	12,2	10,7	7,2	6,3
Сырье	31,0	16,7	7,5	5,9	4,8	4,2
Минеральное топливо	7,6	10,1	19,5	12,5	7,7	6,9
Продукция обрабатывающей промышленности	38,8	55,0	59,7	72,4	76,5	81,2
Оборудование, транспортные средства	10,6	21,2	27,9	35,1	38,2	46,2
Химические товары	4,6	6,2	7,2	9,0	9,2	9,7
Прочая продукция обрабатывающей промышленности	23,6	27,6	24,6	28,3	29,2	31,0
Черные и цветные металлы	10,6	9,0	7,3	5,3	6,6	7,1
Текстильные изделия (пряжа, ткани, одежда)	8,7	5,4	4,9	6,8	7,6	8,2

Для географического распределения мировой торговли характерно преобладание стран с развитой рыночной экономикой, промышленно развитых стран. Так, в середине 90-х гг, на них приходилось около 70% мирового экспорта. Развитые страны торгуют больше всего друг с другом. Торговля развивающихся стран ориентирована в основном на рынки промышленно развитых стран. Их доля в мировой торговле составляет около 25% мирового товарооборота. Значение в мировой торговле стран - экспортеров нефти в последние годы значительно снижается; все заметнее становится роль так называемых новых индустриальных стран, особенно азиатских. В целом региональная структура мирового экспорта представлена в следующей табл.

1 Подсчитано по: Monthly Bulletin of Statistics. N.Y., May, 1957-1996 and Nov. 2001.

Доля отдельных стран в мировом экспорте¹

Страны	1987	1993	1995	2000
Развитые	70,0	67,2	67,8	70,1
В том числе:				
США	10,2	11,4	11,3	11,4
Канада	4,0	3,8	3,7	3,6
Европейский союз	41,8	37,4	34,6	36,2
Япония	8,2	8,9	9,0	9,4
Развивающиеся	21,4	28,0	26,2	24,8
С переходной экономикой	8,6	4,8	6,0	6,1
В том числе:				
Россия	4,0	1,5	1,3	1,1
Китай	1,6	2,4	2,8	3,4

В современных условиях активное участие страны в мировой торговле связано со значительными преимуществами: оно позволяет эффективнее использовать имеющиеся в стране ресурсы, приобщиться к мировым достижениям науки и техники, в более сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики, а также полнее и разнообразнее удовлетворять потребности населения.

В этой связи значительный интерес представляет изучение как теорий, раскрывающих принципы оптимального участия национальных экономик в международном товарообмене, факторы конкурентоспособности отдельных стран на мировом рынке, так и объективных закономерностей развития мировой торговли. Особую значимость эти проблемы имеют для России и других стран, вставших на путь создания развитой рыночной экономики, ориентированной на активное участие в мировой торговле. Теории международной торговли, ведущие начало от английской классической политэкономии, прошли в своем развитии ряд этапов вместе с развитием мировой экономической

¹ Подсчитано по: International Financial Statistics. - N.Y., May, 1990-1996 and Nov. 2001.

мысли. Однако их центральными вопросами были и остаются следующие:

- Ф что лежит в основе международного разделения труда;
- | какая международная специализация наиболее эффективна для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды;
- | какими факторами предопределяется конкурентоспособность страны в мировой торговле,

Ответы на поставленные вопросы появлялись постепенно, по мере теоретического обобщения экономических знаний и формирования экономических теорий.

Как известно, до А. Смита в экономической литературе господствовала школа меркантилистов. Ее представители, следовавшие учению А. Монкретьена, отстаивали точку зрения, согласно которой каждая страна должна продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать как можно меньше. Такая политика, по их мнению, приведет к тому, что в стране будет накапливаться золото, которое в то время отождествлялось с богатством. Меркантилисты не замечали, что если такую же политику будут проводить все страны, то на внешнем рынке не окажется покупателей.

В противоположность меркантилистам А. Смит утверждал, что для страны выгодной является не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, т.е. полное участие в международном разделении труда. Обосновывая выгодность внешней торговли для всех стран, он писал: «Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»¹.

Смит А Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1962, с. 333.

Взгляды А. Смита на целесообразность внешней торговли получили название теории абсолютных преимуществ. Суть заключается в том, что в разных странах товары производятся с неодинаковыми издержками производства. В одних странах -с большими, в других - с меньшими. Поэтому цены товаров разные, что и создает возможность одни товары экспортировать за границу с большей выгодой, чем реализовывать внутри страны, а другие выгоднее импортировать, нежели покупать дома. Таким образом, А. Смит ответил на вопрос, какие товары следует экспортировать, а какие импортировать. По его мнению, товары, производимые с низкими издержками производства, надо экспортировать, а те, на которые внутри страны делаются большие затраты труда, импортировать. Ситуацию абсолютного преимущества какой-то страны в издержках производства какого-то товара можно изобразить на примере внешнеэкономических отношений Англии и Португалии в представленной ниже таблице.

Внешеэкономические отношения Англии и Португалии

Англия	Португалия
1 бочку вина производят 120 чел.	1 бочку вина производят 80 чел.
1 рулон сукна производят 70 чел.	1 рулон сукна производят 90 чел.

В этом гипотетическом примере Англия обладает абсолютным преимуществом в издержках производства при выпуске сукна, а Португалия - при изготовлении вина. Совершенно очевидно, что в этой ситуации Англии следует специализироваться на производстве сукна и обменивать его на португальское вино, а Португалии целесообразно производить только вино и менять его на английское сукно.

В результате взаимного товарообмена обе страны выигрывают: Англия экономит труд 50 человек на отказе от изготовления вина, а Португалия - 10 человек на отказе от производства сукна. Сэкономленные каждой страной - участницей МРТ ресурсы могут быть использованы для организации новых видов про-

изводства с целью удовлетворения возросших потребностей населения или отдельных секторов народного хозяйства. Разделение труда и специализация стран на товарах, в производстве которых они обладают абсолютным преимуществом, экспорт этих товаров после покрытия внутренних потребностей в обмен на другие товары, - издержки производства которых в других странах ниже, - все это позволяет обеспечить общую экономию затрат в торгующих странах, поскольку каждая из них производит главным образом те товары, на которые она затрачивает меньше ресурсов, чем другие страны.

Д. Рикардо сделал следующий шаг в теории международной торговли, доказав ее целесообразность и для тех случаев, когда страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве каких-либо товаров. Он показал, что всегда, когда в отсутствие торговли сохраняются различия между странами в соотношении издержек производства разных товаров, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом: у нее всегда найдется товар, производство которого будет более эффективно, чем производство остальных при существующем соотношении издержек в разных странах. Другими словами, в данной стране разница между издержками производства этого товара и более высокими издержками производства других товаров больше, чем в других странах. Именно на производстве такого товара страна должна специализироваться и экспортировать его в обмен на другие товары.

В отличие от предыдущего примера Д. Рикардо исходит из ситуации абсолютного преимущества в издержках производства Португалии над Англией по обоим товарам. Пример, конечно, условный. Англия уже в то время обладала более развитой промышленностью по производству шерстяных тканей. Но все-таки Португалия действительно превосходила Англию по экономическим параметрам в производстве не только вина, но и сукна. Казалось бы, в таком случае Португалии не стоило торговать с Англией. Но это совсем не так. Д. Рикардо развил далее теорию А. Смита, введя положение о сравнительном

преимущество в издержках производства. Суть этого тезиса состоит в том, что международная специализация страны выгодна на изготовлении той продукции, которую она выпускает с наименьшими издержками производства по сравнению с теми товарами, которые обладают абсолютными преимуществами по сравнению с иностранными предприятиями.

В приведенном выше примере Португалия изготавливает сукно с меньшими затратами, чем Англия, но ей есть все же смысл не производить сукно, а выменивать его у Англии на вино. В самом деле, переместив труд из производства сукна, где Португалия имеет абсолютное преимущество в 10 человек в течение года, в производство вина, где ее абсолютное преимущество составляет 40 человек, и обменяв вино на английское сукно, Португалия сэкономит труд 10 человек. Не останется в накладе и Англия. Она получит бочку вина не трудом 120 человек, а 100 человек, использованных на производстве сукна, т.е. сэкономит труд 20 человек.

Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, обеспечивает более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров. Однако следует иметь в виду, что рассматриваемая модель разделения труда основана на ряде упрощений. Она исходит из наличия лишь двух стран и двух товаров; свободной торговли; совершенной мобильности труда (т.е. рабочей силы) внутри каждой страны (при отсутствии его перелива между странами); постоянных издержек производства; полной взаимозаменяемости ресурсов при альтернативном использовании; игнорирования различий в уровне заработной платы между странами, а также отсутствия транспортных затрат и технических изменений. Эти исходные предпосылки необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли.

Однако ряд из них нуждается в уточнении.

На практике расширение производства во многих отраслях связано с ростом предельных издержек, поэтому выпуск каж-

дой последующей единицы данного товара требовал отказа от все возрастающего количества всех остальных. Особенно наглядно эта закономерность проявляется в отраслях добывающей промышленности, где по мере истощения богатых и удобно расположенных месторождений приходится переходить к разработке более бедных и труднодоступных месторождений.

Кроме того, далеко не всегда производственные ресурсы взаимозаменяемы при переходе к производству альтернативных товаров. Издержки могут возрастать при перемещении ресурсов из одной отрасли в другую, поскольку производство разных товаров требует разного сочетания затрачиваемых ресурсов. Имеет место и неравномерный рост уровня заработной платы в различных странах.

Рост издержек при увеличении объемов производства товаров ставит границы специализации. В силу всех этих обстоятельств на практике в большинстве случаев отсутствует полная специализация страны на товаре, в производстве которого она обладает сравнительными преимуществами. Так, в промышленно развитых странах не прекращается выпуск для внутреннего рынка товаров, которые частично импортируются.

Во второй половине XIX в. зародилась, а в XX в. получила широкое развитие теория факторов производства. Ее подлинными разработчиками и создателями были шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Один. Вплоть до 60-х гг. модель Хекше-ра-Олина господствовала в экономической литературе. Б. Олин в 1977 г. получил Нобелевскую премию по экономике. Нобелевским лауреатом стал и П.

Самуэльсон, внесший наибольший вклад в развитие и уточнение модели. В знак признания его заслуг модель иногда называют моделью Хек-шера - Олина - Самуэльсона. Сущность неоклассического подхода к международной торговле и специализации отдельных стран состоит в следующем; по причинам исторического и географического характера распределение материальных и людских ресурсов между странами неравномерно, что объясняет различия относительных цен на

товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда следует закон пропорциональности факторов: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена. Олин сформулировал этот закон еще короче: «Международный обмен - это обмен изобильных факторов на редкие: страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества факторов, имеющихся в изобилии» .

В соответствии с моделью международной торговли Хекшера-Олина в процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства. Суть механизма выравнивания состоит в следующем. Первоначально цена факторов производства (зарботная плата, ссудный процент, рента и т.д.) будет сравнительно низкой на те из них, которые имеются в данной стране в изобилии, и высокой на те, которых недостает.

Специализация той или иной страны на производстве капиталоемких товаров приводит к интенсивному переливу капитала в экспортные отрасли, относительно возрастает спрос на капитал по сравнению с его предложением и, соответственно, растет его цена (процент на капитал). Напротив, специализация других стран на производстве трудоемких товаров обуславливает перемещение значительных трудовых ресурсов в соответствующие отрасли, вследствие этого возрастает и цена рабочей силы (зарботная плата).

Таким образом, в соответствии с данной моделью обе группы стран постепенно утрачивают свои первоначальные преимущества, происходит нивелирование уровней их развития. Это создает условия для расширения круга экспортных отраслей, более глубокого их проникновения в международное разделение труда с учетом сравнительных преимуществ, возникших на новом уровне развития.

Цит. по: Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. -М., 1992, с. 34.

Статистика свидетельствует, что структура обеспеченности промышленно развитых стран производственными ресурсами постепенно выравнивается. Это может означать, что теория Хекшера - Олина, основанная на учете межстрановых различий и относительной обеспеченности факторами производства, устаревает. Кроме того, центр тяжести в международной торговле постепенно смещается к взаимной торговле «подобных» стран «подобными» товарами, а вовсе не продукцией совершенно различных секторов промышленности. Проблемы, возникшие в последнее время в результате противоречия эмпирических данных теории Хекшера - Олина, можно разрешить путем ее развития или путем замены.

Известный американский экономист русского происхождения В. Леонтьев, исследуя в 1956 г. структуру экспорта и импорта США, обнаружил, что вопреки теории Хекшера - Олина в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте - капиталоемкие. Этот результат стал известен как парадокс Леонтьева. Дальнейшие исследования показали, что противоречие, обнаруженное В. Леонтьевым, может быть устранено, если при анализе структуры торговли учитывать более двух факторов производства. В. Леонтьев выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала один человеко-год американского труда эквивалентен трем человеко-годам иностранного труда. А это означает, что США и в самом деле трудоизбыточная страна, так что никакого парадокса нет.

В. Леонтьев также предположил, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Он провел статистическую проверку, которая показала, что США экспортируют товары, требующие труда более квалифицированного, чем затрачиваемый на производство «конкурирующего импорта». Для этого В. Леонтьев разбил все виды труда на пять уровней квалификации и вычислил, сколько человеко-лет труда каж-

дой квалификационной группы нужно для производства на 1 млн долл. американского экспорта и «конкурирующего импорта». Оказалось, что экспортные товары потребовали значительно более квалифицированного труда, чем импортные.

В настоящее время- в мировой экономике действуют две тенденции. С одной стороны, усиливается целостность мирового хозяйства, его глобализация, что вызвано развитием экономических связей между странами, либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм.

С другой стороны, происходит экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются крупные региональные интеграционные структуры, развивающиеся в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства. Международная экономическая интеграция - это процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного, а в ряде случаев надгосударственного, регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внешней и оборонной политики. В результате создаются целостные региональные хозяй-

ственные комплексы с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими задачами, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления.

Самая простая форма экономической интеграции - зона свободной торговли, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины.

Другая форма - таможенный союз (например, таможенный союз стран Бенилюкса) - предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

В обоих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.

Таможенный союз дополняется платежным союзом, обеспечивающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы. Более сложной формой является общий рынок (например, ЕЭС - наиболее яркий пример успешной экономической интеграции), который призван обеспечивать его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики.

Но высшей формой межгосударственной экономической интеграции является экономический и валютный союз, совмещающий все указанные формы интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Экономическая интеграция обеспечивает благоприятные условия для взаимодействующих сторон.

Во-первых, интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (фирмам) более широкий доступ к разного рода ресурсам (финансовым, материальным, трудовым), к но-

вейшим технологиям в масштабах всего региона, а также позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Во-вторых, экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

В-третьих, интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, например выравнивание условий развития отдельных наиболее отсталых районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие систем здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

Однако взаимодействие национальных хозяйств развивается с разной степенью интенсивности, в разных масштабах, проявляясь более четко в отдельных регионах. Поэтому необходимо рассмотреть объективные факторы, обуславливающие этот процесс.

Факторы, определяющие интеграционные процессы, рассматриваются ниже.

Экономическая интеграция имеет в своей основе ряд объективных факторов, среди них важнейшее место занимают:

- | возросшая интернационализация хозяйственной жизни;
- | углубление международного разделения труда;
- | общемировая по своему характеру НТР;
- | повышение степени открытости национальных экономик. Все эти факторы взаимообусловлены.

Интернационализация - это процесс развития устойчивых

экономических взаимосвязей между странами (прежде всего на основе МРТ) и выхода воспроизводства за рамки национального хозяйства. Росту интернационализации особенно активно способствуют транснациональные корпорации (ТНК).

Другим фактором развития интеграционных процессов являются глубокие сдвиги в структуре МРТ, происходящие под

влиянием НТР. Сам термин «международное разделение труда», с одной стороны, традиционно выражает процесс стихийного распределения производственных обязанностей между нациями, специализацию отдельных стран на определенных видах продукции. С другой стороны, производственные обязанности планомерно распределяются внутри и между фирмами. Получает очень широкое распространение внутриотраслевая специализация.

Современный этап НТР выводит интернационализацию как рынка, так и производства на качественно новый уровень, несмотря на неравномерность распространения НТР в различных странах. НТР выступает самостоятельным фактором, обуславливающим возрастание роли внешнеэкономических связей в современном общественном воспроизводстве. Не может быть успешным развитие науки и техники в той или иной стране в изоляции от других государств

Интенсивное развитие в последние годы кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего являются ТНК. Для них внутрифирменное разделение труда вышло за национальные границы и по существу превратилось в международное. На этой основе повышается степень открытости национальных экономик. Открытая экономика формируется на основе более полного включения страны в мирохозяйственные связи.

Значительную роль в формировании открытой экономики в развитых странах играет внешнеэкономическая стратегия государств по стимулированию экспортных производств, содействию кооперации с зарубежными фирмами и созданию правовой основы, способствующей притоку из-за рубежа капиталов, технологий, квалифицированных кадров. Развитие интеграции в рамках ЕС 1 ноября 1993 г. прошло ряд этапов, характеризующихся как ее углублением, переходом от низших форм (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок) к высшим (экономический и валютный союз), так и увеличением числа участников.

К настоящему времени в ЕС практически завершилось создание основ единого рынка, системы межгосударственного управления, и страны вплотную подошли к окончательному оформлению экономического, валютного и политического союзов. В ЕС как полноправные члены входят 15 стран: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Франция, Финляндия, Швеция.

В перспективе к ЕС должны присоединиться все остальные страны Центральной и Восточной Европы. В 1991 - 1992 гг. подписаны соглашения об ассоциации стран Восточной Европы с ЕС, которые предусматривают сближение законодательства ассоциируемых стран с законодательством ЕС, расширение внешнеэкономических связей, создание между сторонами в течение 10 лет зоны свободной торговли промышленными товарами путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других барьеров. По большинству промышленных товаров ЕС с 1995 г. отменила пошлины для стран Восточной Европы; по черным металлам и текстильным товарам свободный доступ в ЕС был введен в 1996 - 1997 гг. Во второй половине 90-х гг. промышленные товары ЕС свободно поступают на внутренние рынки ассоциируемых стран.

Вместе с тем серьезные структурно-политические изменения, последовавшие в мире после распада СССР и Югославии, привели к возникновению на карте Европы ряда новых суверенных государств, изменяя геополитическую ситуацию, что привело к решению о расширении к 2004 г. состава стран -членов ЕС до 25 участников. Новыми кандидатами на вступление в ЕС являются Польша, Словакия, Чехия, Словения, Хорватия, Кипр, Мальта, а также три бывших советских прибалтийских республики - Латвия, Литва и Эстония.

Глава 4. Мировые рынки и международные экономические отношения

Современным международным экономическим отношениям присущи новые количественные и качественные характеристики. Основные формы мирохозяйственных связей, международная торговля, движение капиталов, миграция населения и трудовых ресурсов, транснациональная деятельность, акции международных организаций, наконец, интеграционные процессы в мире - достигли невиданных ранее масштабов. Изменились их место и роль в развитии современного общества. Определяющее значение в ущерб мировой торговле приобрело международное движение капиталов. Только в последние годы его объем увеличился на 30 - 40%, достигнув по вывозу в 1995 г. 315, а в 1996 г. почти 400 млрд долл. Накопленная сумма экспорта капитала за последнее десятилетие приблизилась по величине к размерам годового мирового вывоза товаров и услуг, составив около 5 млрд долл. Результаты таких внешних инвестиций для экономик большинства стран более чем существенны: изменяются структуры национальных хозяйств, растет их экономический и технический уровень, стимулируется внешнеторговый обмен и др. Международная внешняя торговля становится реальным и все более ощутимым фактором воспроизведенного процесса, удовлетворения потребностей населения и всякой хозяйственной деятельности. В 1996 г. международная торговля товарами и услугами превысила 10,6 трлн долл., а темпы ее ежегодного прироста (6-8%), значительно опережают рост производства (2 - 2,5%). Внешнеторговый обмен товарами и услугами составил в 2000 г. свыше 1/3 по отношению к суммарному ВВП стран мира - около 30 трлн долл. Более подробно о динамике мировой торговли¹ - в представленной ниже таблице.

¹ Monthly Bulletin of Statistics, NY, Nov. 2001.

Мировой экспорт (млрд долл.)

Объемы экспорта	1991	1992	1993	1994	1995
Весь мир	3418	3659	3648	4166	4950
в том числе					
ОЭСР	2592	2742	2691	3032	3613
Другие страны	826	917	957	1134	1337
Региональные группировки:					
ЕС	1475	1563	1451	1655	2013
АТЭС	1324	1442	1542	1758	2054
НАФТА	549	581	607	672	776
СНГ	—	52	53	91	110

Окончание табл.

Объемы экспорта	1996	1997	1998	1999	2000
Весь мир	5161	5641	5839	6341	6837
в том числе					
ОЭСР	3745	4138	4462	4832	5283
Другие страны	1416	1503	1589	1608	1627
Региональные группировки					
ЕС	2100	2279	2531	2827	3023
АТЭС	2119	2394	2601	2936	3212
НАФТА	832	948	1012	1096	1132
СНГ	122	128	131	136	142

Каждый шестой товар или услуга попадают к потребителю через мировую торговлю. Без внешней торговли невозможно удовлетворить разнообразные повседневные потребности населения не только малых стран, что очевидно, но также средних и больших (США, Китай, Индия, Россия и т.п.), где доля импортных потребительских товаров в среднем достигает 12 - 20% от всех приобретаемых населением. Имеются и другие новые черты современной международной торговли: обмен услугами увеличивается, и их доля составляет в настоящее время почти треть мирового экспорта (около 1,5 трлн долл.), При этом основная часть приходится на новые виды - инжиниринг, консалтинг, лизинг, информационные и др. В товарной структуре международного обмена резко возросла доля готовой продукции - около 2/3, в том числе поставки кооперационного характера (узлы, детали, агрегаты) - более половины. Это отражает возрастающее значение международной производственной и научно-технической специализации.

Не случайна поэтому и принципиально иная роль в международных экономических отношениях (МЭО) внутрифирменного сотрудничества в рамках ТНК, на которые приходится подавляющая часть международного кооперационного обмена, создающего устойчивые предпосылки неуклонного расширения международного рынка. Вместе с тем это реальный фактор развития интеграционного типа мирохозяйственных отношений. Все это предопределяет и сдвиги в географической, страновой структуре международной торговли: центр тяжести в ней перемещается на взаимные отношения между экономически развитыми странами и группами стран (60 - 70% мирового товарооборота). Тем самым подготавливаются благоприятствующие условия для международной экономической интеграции участников с более или менее близкими уровнями развития в определенных регионах мира,

Приметой времени становится резкое увеличение динамичности и масштабов миграции населения, трудовых ресурсов, ведущих к международному перемещению такого важного фактора производства, как труд. В этот процесс вовлечены десятки миллионов людей. Диверсифицировались регионы приложения ресурсов иммигрантов, их качественный, квалифицированный состав. В свою очередь, интеграционный вариант развития облегчает передвижение рабочей силы, снимая официальные границы и отменяя многие формальности. И в этой части международная экономическая интеграция (МЭИ) создает известные преимущества. Количественные и качественные характеристики современных МЭО показывают усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, повышение значения внешнеэкономического роста, предопределяя преимущества международного интеграционного развития, связанного с формированием и развитием структуры международных рынков труда. В широком понимании рынок - это совокупность экономических, социальных и политических отношений, складывающихся в процессе обмена товаров и услуг. Рынок выступает

отдельной категорией, развивающейся под влиянием собственных закономерностей и оказывающей воздействие на весь ход воспроизводства. Следовательно, он является неотъемлемой стадией воспроизводства, развивающейся в тесном взаимодействии с его остальными элементами - производством, распределением и потреблением.

Рынок есть система обмена разными по своим потребительским свойствам продуктами труда как товарами. Причем рынок предполагает наличие как разных по своим потребительским свойствам продуктов труда, так и их разных собственников. В то же время рынок - это способ или механизм реализации и приобретения товаров и услуг, в котором участвуют продавцы и покупатели. Нельзя не заметить, что рынок представляет собой как бы стоимостную систему обмена разными продуктами труда". Рынок - величайшее достижение человеческой цивилизации, путь развития которого насчитывает десятки тысяч лет, -от примитивных зачатков в глубокой древности до многообразных развитых форм в наши дни³. С течением веков происходила все более глубокая специализация рынков.

На данный момент можно привести следующую классификацию:

- | по специализации рынки делятся на: товарные и рынки услуг (транспортных, туристических, консультационных);
- | по объемам сделок на: розничные и оптовые;
- | по уровням на: локальные (местные); региональные; национальные; мировые;
- | по номенклатуре на: фондовые (ценных бумаг); валютные; рынки капиталов; рынки ссудных капиталов; фьючерсные рынки; рынки опционов; рынки рабочей силы; рынки интеллектуальной собственности (патентов, лицензий, авторских прав, ноу-хау); рынки вооружений и военной техники; рынки металлов, зерна, нефти, газа;

1 Семенов К А. Международные экономические отношения. — М., 1998, с. 60.

2 Там же.

3 Веришгора Е Е. Менеджмент. - М., 1998, с. 47.

- Ф по значимости на: сильно влияющие на международную экономику (мировой валютный рынок, нефтяной рынок); слабо влияющие на международную экономику (локальный рынок зерна или сельхозпродукции);
- | по форме организации на: биржевые (рынок ценных бумаг, рынок зерна); внебиржевые (рынок автомобилей);
- 4 по степени монополизации на: монополизированные (на рынке энергоресурсов в нашей стране господствуют такие гиганты, как «Газпром», «Лукойл», «Роснефть»); немоно-полизированные (таких очень мало, в основном они существуют на первоначальных стадиях функционирования рынка);
- | по официальности на: официальные; неофициальные (серый рынок, черный рынок).

Возникновение и становление рынка обусловлено развитием общественного разделения труда (ОРТ) и товарного производства. ОРТ - система или способ организации труда, при которой отдельные хозяйствующие звенья сосредоточивают свои усилия на производстве определенных предметов или услуг, а потом обмениваются ими.

При рабовладельческом строе товарное производство и товарное обращение были развиты слабо, вследствие чего на преимущественно межконтинентальный внешний рынок отправлялась лишь незначительная часть продукции. По своему социально-экономическому характеру мировой рынок был ремесленно-рабовладельческим.

При феодализме в течение долгого времени не наблюдалось широкого распространения товарного производства, поскольку господствующим было натуральное хозяйство. В силу этого в обмен поступала незначительная часть продукции сельского хозяйства и мелких ремесленных предприятий. Купеческий капитал, выступая посредником между товаропроизводителями, постепенно вовлекал в обмен все новые районы и области. Но в условиях их политической и производственной разобщенности товарный обмен носил нерегулярный характер

т.е. отсутствовал единый национальный рынок. Общественные потребности в основном удовлетворялись продукцией местного производства. Тем не менее именно при феодализме внутриконтинентальный мировой рынок перерос в межконтинентальный. Открытие Америки и кругосветное путешествие Ф. Магеллана объединило все региональные рынки в единую цепь. Товарный рынок по социально-экономическому содержанию был ремесленно-феодальным.

В условиях развивающегося капиталистического товарного производства каждая из отраслей промышленности и сельского хозяйства постепенно становится рынком друг для друга. Возникают национальные рынки. Когда же процесс специализации капиталистического производства выходит за рамки отдельных стран, на основе международного обмена развивается новый мировой рынок. Таким образом, мировой рынок — совокупность рынков отдельных стран, связанных между собой товарообменом, регулирование которым происходит на основании нормативных материалов, регламентируемых Генеральным соглашением по торговле и тарифам (ГАТТ).

Всемирная торговая организация (ВТО), окончательно пришедшая на смену ГАТТ 1 января 1996 г., имеет более стройную и жесткую структуру. Членами ВТО являются 128 государств, на которые приходится более 90% оборота международной торговли. По состоянию на июль 1996 г. заявки на присоединение к ВТО подали еще 27 стран¹. В декабре 1996 г. прошла первая министерская конференция ВТО - высшего органа организации. На конференции была принята декларация, в которой подтверждена задача ВТО способствовать интеграции всех стран в многостороннюю систему регулирования мировой торговли. Из наиболее значимых событий деятельности ВТО стало принятие в 1999 г. в ее члены КНР. Россия также подала заявку на членство в ВТО, но принятие окончательного решения о ее членстве связано с длительными переговорными процессами.

¹ Андо Ю.В. Металлургия в обновленной структуре хозяйства // МЭ и МО, 1998, № 8, с. 103.

Глава 5. Мирохозяйственные связи современной экономики

Термин «современная мировая экономика» указывает на новейшие сдвиги в эволюции мирового хозяйства. Имея корни в предшествовавшем опыте развития мирового хозяйства со свойственными ему чертами (неравномерность развития отдельных групп и регионов, постоянное обострение конкурентной борьбы, концентрация капитала и научно-технического потенциала в центрах соперничества), данный феномен формируется под влиянием глобальных процессов социализации, гуманизации общественного производства и расширения сферы использования достижений современной научно-технической революции. Комплекс внешних экономических связей становится системой непосредственных контактов между различными хозяйствующими субъектами независимо от границ расстояний и каких-либо национальных различий. Проходят стадию своего становления и развития международное производство, международный рынок капитала, международный рынок рабочей силы, международное информационное пространство. Важнейшей чертой функционирования мировой экономики на протяжении XX в. служит поступательное развитие мирохозяйственных связей. Движение к экономической независимости и укреплению отдельных национальных хозяйств в современных условиях ведет неизбежно ко всевозрастающей интернационализации хозяйственной жизни, повышению открытости национальных экономик и усилению их взаимозависимости на основе дальнейшего углубления международного разделения труда.

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.

Мировое хозяйство как единое целое сложилось к началу XX в. вследствие дополнения мирового рынка международным переплетением ссудного и предпринимательского капитала, создания системы эксплуатации западными державами огромной колониальной периферии. Фактически к этому периоду был закончен территориальный раздел мира, сформировались международные монополии, процесс обобществления производства приобрел мировой характер. Мировое хозяйство начала XX в. состояло из продвинутых в индустриальном отношении стран Запада, многие из которых являлись метрополиями, и их аграрно-сырьевых придатков - колоний.

Основой постепенного формирования мирового хозяйства служил мировой рынок, образование которого проходило поэтапно в XV - XVIII вв., но особенно интенсивно с середины XIX в., когда машинное производство становится преобладающим в странах Запада. Становление массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство. Наряду с обменом товарами существенное развитие получали международные производственные связи по изготовлению конечных продуктов, что стало возможным на основе растущей миграции капитала.

Эволюция мирового хозяйства во второй половине XX в. связывается с поступательным развитием экономики отдельных, прежде всего промышленно развитых, стран. На этот процесс разнонаправленное воздействие оказывали такие глобальные факторы, как продолжавшееся свыше четырех десятилетий противостояние двух социальных систем, постепенное развертывание научно-технической революции и расширение сферы применения ее достижений, вызревание разнообразных кризисных ситуаций, что находило выражение в проявлении структурных и циклических кризисов, По признанию специалистов, основополагающей тенденцией развития современной мировой экономики стала набиравшая в эти годы темпы и размах интернационализация хозяйственной жизни.

Положительная в ряде случаев динамика экономической эволюции отдельных стран и регионов мира находила свое выражение в происходившем на протяжении первых послевоенных десятилетий сравнительно бурном экономическом росте, сопровождавшемся усилением концентрации производства, нарастанием мощи международных корпораций, расширением сферы действия научно-технической революции. Тем не менее эти явления и процессы не обеспечивали бескризисного развития. Уже с конца 60-х гг. в полной мере проявлялись накапливавшиеся противоречия, поэтапное развертывание валютного, сырьевого, экологического и энергетического кризиса. Перечисленные явления, пронизавшие хозяйства практически всех стран с рыночной экономикой, получили определение как структурные кризисы. При этом последний из перечисленных имел особо ошутимое воздействие на дальнейший ход эволюции мирового хозяйства. Не избежала мировая экономика и потрясений циклического характера.

В 1974 г. промышленно развитые страны оказались втянутыми в экономический кризис, характеризовавшийся тем, что охватил практически все эти государства одновременно. Кроме синхронности распространения, его отличало и то, что в состояние экономического спада все ведущие державы вместе попали впервые за послевоенные годы. При этом ни одна из них не могла воспользоваться преимуществами, связанными с подъемом в какой-либо стране, или попытаться решить собственные проблемы за счет своих соперников. В период кризиса 1974 г. объемы промышленного производства и экспорта стран с рыночной экономикой сократились более чем на 10%.

Продолжавшийся свыше 9 месяцев кризис 1974 г. оказался, таким образом, самым глубоким и самым продолжительным в послевоенный период. Его сопровождали высокая инфляция и безработица, а выход из кризиса характеризовался сочетанием факторов роста и депрессии. Последующие 1976-1979 гг. стали периодом незначительного роста со среднегодовыми темпами не выше 1,8%.

Кризис 1980- 1982 гг., как и предыдущий, происходил на фоне развертывания структурных кризисных явлений и отличался поэтому сходными с ним чертами (стагфляционная форма протекания, негативное воздействие на динамику мировой торговли и т.д.). В результате кризис начала 80-х гг. вошел в историю как менее глубокий, чем предыдущий, но в то же время достаточно продолжительный.

Завершением третьего крупного экономического цикла за последние 20 лет стали 1993 - 1994 гг. Рост производства, переходящий в оживление и подъем, в США идет четвертый год. Набирало темпы оживление в ряде других англосаксонских стран, а в континентальной Европе оно только обозначилось. Японской экономикой низшая точка кризиса пройдена в 1993-1994 гг.

Рост производства происходил на фоне благоприятной ценовой конъюнктуры. Инфляция в целом по ОЭСР в 1993 г. сократилась с 3,9% в 1992 г. до 3,4% в 1993 г. и оставалась примерно на том же уровне в течение 1994 и 1995 г. Цены на нефть в декабре 1993 г. упали до самого низкого за последние четыре года уровня. Падение цен производителей наблюдалось в США, Японии, Франции, Германии, ряде малых стран Западной Европы.

Несмотря на то что во многих странах спад в данном цикле был не менее глубоким, чем в 1974- 1975 гг. и 1980 - 1982 гг., в целом по ОЭСР он оказался мягче. Абсолютного сокращения ВВП на годовом уровне, как это было в 1975 - 1982 гг., в целом по ОЭСР не наблюдалось, лишь в 1991 г. годовые темпы роста упали ниже 0,75 процентных пункта. При этом сокращение промышленного производства шло на протяжении трех лет (1991 -1993 гг.) в отличие от двух лет (1974 - 1975 гг.) и одного года (1982 г.) в предшествующих циклах. Тем не менее глубина сокращения производства в этот период была существенно меньшей 1,5% против 8,3 и 4,0% соответственно.

Так, в Европе период медленного роста - стагнации, продолжавшийся с конца 1990 г. по первую половину 1992 г., в 1993 г. завершился полномасштабным спадом.
Валовой

продукт ЕС сократился на 0,5 п. п. - второй раз за 35 лет существования Сообщества. До этого падение (на 0,9 п.п.) было зарегистрировано в 1975 г. после первого нефтяного шока. В отличие от событий того периода циклическое движение было менее выражено - кризис обрамляли фазы более длительного экономического роста. По оценкам специалистов, общие потери в последнем цикле могли превысить масштабы 1975 г. и 1980 -1983 гг.

Проявилась отчетливо и разнонаправленность движения конъюнктуры в крупных регионах мира. В середине 70-х гг, циклические спады экономики в Японии, Европе и США пришлось на 1975 г. Совпадение спадов в следующем цикле было меньшим, но ненамного - они уложились в 1982 — 1983 гг. В последнем же цикле хронология, длительность и глубина кризисов существенно отличались по странам. Так, в североамериканском регионе пик расцвета экономики был достигнут в 1989 г, а кризис пришелся на 1991 г., тогда как в Европе и Японии высшие точки подъемов зарегистрированы только в 1990 - 1991 гг., а максимальная глубина кризиса-не раньше 1993 г.

Той или иной степени синхронизации в 70-х и 80-х гг. способствовали нефтяные шоки, носившие глобальный характер. Тем не менее по мере затухания их последствий циклическая динамика в ведущих странах приобрела заметно автономный характер. В данном цикле страновые и региональные шоки, хотя и имели во многом общую природу, были более значительны, чем глобальные. Так, одним из таких региональных шоков стало сокращение в США спроса на военную продукцию. На экономической конъюнктуре в Европе сказалась бюджетная экспансия, развернувшаяся в Германии после объединения. По своему пути шло развитие конъюнктуры и в Японии.

Важнейшее отличие нынешнего подъема от предшествующих в том, что он не сопровождается значительным ростом цен. Напротив, темпы инфляции упали до уровней, не виданных с 60-х гг. В 1994 г. в семи ведущих странах мира они составили всего 2,3%, т.е. приближались к минимальному с

60-х гг. значению. И хотя в 1995 г. они повысились, но оставались все еще относительно невелики, особенно если учесть также уровни загрузки мощностей.

Среди важнейших причин более слабого, чем в прошлом, инфляционного давления на восходящих фазах цикла выделяется не только асинхронность циклической динамики в ведущих мировых экономических центрах. Внедрение трудосберегающих технологий и ослабление профсоюзов позволили добиться опережения темпов роста производительности труда над темпами повышения заработной платы. Считается, что рост издержек, особенно на заработную плату, тормозят, кроме того, дерегулирование и известное усиление конкуренции со стороны производителей из развивающихся и бывших социалистических стран.

Важной особенностью развития мировой экономики 90-х гг., наиболее четко обозначившейся к середине десятилетия, явилось постепенное, непоследовательное, но все же очевидное преодоление промышленного спада. Деловые циклы ведущих стран мира по-прежнему сохраняют определенную асимметрию.

Так, подъем наблюдается в США, преодолевает застой Япония, закончился длительный период стагнации в Великобритании, после воссоединения, инициировавшего крупные инвестиции для выравнивания развития экономики старых и новых земель, справляется со спадом Германия; Франция и Италия находятся еще в полосе низкой деловой активности, но и у них появились признаки оживления. По данным ОЭСР, темпы роста ВВП стран Западной Европы в 1994 г. составили 2,7%, а в 1995 г. - не менее 2,9%. В последние годы несколько улучшились перспективы развивающихся стран, хотя и в этой группе ситуация далеко не одинакова. Оживление началось после заметного спада 80-х гг. - периода, получившего у специалистов название «потерянное десятилетие». Предстоящие десять лет могут оказаться периодом подъема стран развивающегося мира - ежегодный прирост ВВП достигнет 4,7% по сравнению с

2,7% в предыдущий период, что позволит ликвидировать массовую бедность в этих странах, а следовательно, заметно расширит рынки сбыта в масштабе мировой экономики.

Важнейшей чертой функционирования мировой экономики на протяжении XX в., и особенно во второй его половине, служит поступательное развитие мирохозяйственных связей. Его суть в том, что движение к экономической независимости и укреплению отдельных национальных хозяйств в современных условиях ведет неизбежно ко все возрастающей интернационализации хозяйственной жизни, повышению степени открытости национальных экономик и усилению их взаимозависимости на основе дальнейшего углубления международного разделения труда.

Международные экономические отношения представляют собой сложную, противоречивую систему хозяйственных связей как между отдельными государствами, их региональными и прочими объединениями, так и между национальными, международными компаниями в рамках мирового хозяйства.

Система устойчивых мирохозяйственных связей за более чем столетнюю историю своего существования претерпела заметные изменения. Так, первоначально наиболее распространенным каналом их осуществления являлась мировая торговля. Среди специалистов существуют различные подходы к определению начального этапа становления той или иной формы международных экономических отношений. Широко признается то обстоятельство, что основой для формирования как самих устойчивых связей, так и их системы послужило появление крупной машинной индустрии в западных странах в XIX в. Впоследствии создание (в середине прошедшего столетия) мирового рынка означало закрепление сложившейся системы международного обмена, способствовало постепенному оформлению мирового хозяйства. На современном этапе осуществляется дальнейшая диверсификация мирохозяйственных связей в следующих важнейших сферах:

- | международная торговля товарами и услугами;

- международное движения капитала;
- Ф международная миграция рабочей силы.

Постоянное развитие мирохозяйственных связей, превращение внешнеэкономических связей в важный фактор хозяйственного роста по-новому ставит проблемы экономической независимости и зависимости стран, их взаимозависимости.

На современном этапе международная торговля играет возрастающую роль в хозяйственном развитии стран, регионов, всего мирового сообщества. На протяжении послевоенного периода стоимостные объемы мировой торговли быстро увеличивались, а их среднегодовые темпы роста примерно в 1,5 раза превышали темпы роста мирового производства. Вследствие этого, с одной стороны, внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста, а с другой стороны, произошло заметное повышение зависимости стран от международного товарообмена.

Термин «внешняя торговля» подразумевает обмен той или иной страны с другими странами, который включает оплачиваемые экспорт (вывоз) и импорт (ввоз) товаров и услуг.

Согласно современной классификации подразделение внешнеторговой деятельности по принципу потоварной специализации осуществляется следующим образом: обмен готовой продукцией, машинами, сырьем, услугами.

Международная торговля служит средством, позволяющим странам - участникам процесса, развивая свою специализацию, повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых ими товаров и услуг, а также и уровень благосостояния их населения.

Во второй половине текущего столетия международный обмен приобретает грандиозные масштабы. Ныне 4/5 совокупного объема международных экономических отношений приходится на мировую торговлю.

Современная международная торговля развивается высокими темпами. В период 1950 -1994 гг. мировой торговый оборот возрос в 14 раз. Согласно оценке западных специалистов период между 1950 и 1970 г. можно охарактеризовать как'

«золотой век» в развитии международной торговли. Именно в этот отрезок времени наблюдался ежегодный 7%-ный рост мирового экспорта.

В 70-е гг. он снизился до 5%, еще больше сократившись в 80-е гг. В конце 80-х гг. мировой экспорт продемонстрировал заметное оживление (до 8,5% в 1988 г.). Далее, после явного спада в начале 90-х, в середине 90-х гг. он вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы. В абсолютном выражении суммарная стоимость мирового экспорта увеличилась в 1980 - 1996 гг. более чем в 2,5 раза - с 2,0 трлн долл. США до 5,1 трлн долл. Иными словами, мировой экспорт возрос в 80-х гг. более чем на 2/3 и только за первую половину 90-х гг. - еще примерно на 1/4.

Подобный устойчивый рост международной торговли явился следствием проявления следующих факторов:

- | развитие международного разделения труда и интернационализация производства;
- | НТР, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструирование старых;
- | активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;
- | регулирование (либерализация) международной торговли посредством мероприятий Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), а ныне - Всемирной торговой организации (ВТО);
- | либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин - образование свободных экономических зон;
- | развитие процессов торгово-экономической интеграции -устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли;
- | получение политической независимости бывших колониальных стран, выделение из их числа «новых индустриаль-

ных стран» с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

Географическая структура международного обмена предоставляет собой систему распределения товарных потоков между отдельными странами, группами стран, формируемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку.

Неравномерность динамики внешней торговли особенно отчетливо прослеживалась во второй половине текущего столетия, что повлияло на соотношение сил между странами на мировом рынке. США постепенно утрачивали свое доминирующее положение в системе международного обмена. Так, если в 1950 г. на долю этой страны приходилась $\frac{1}{3}$ всего мирового экспорта, то в 1995 г. - только менее $\frac{1}{8}$.

Экспорт Германии, напротив, приблизился, к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его. Помимо Германии, существенными темпами рос экспорт и других западноевропейских стран. В 90-е гг. Западная Европа превращается в главный центр современной международной торговли. Совокупный экспорт этого региона почти в 4 раза превышает экспорт США.

Кроме того, в 80-е гг. значительный рывок в сфере международного обмена сделала и Япония. В 1983 г. эта страна впервые смогла выйти на первое место в мире по экспорту легковых и грузовых автомобилей, бытовой техники и прочих товаров. Одна треть японского вывоза приходится на США.

Постепенное снижение доминирующей роли США в международной торговле было связано с падением конкурентоспособности американского производства. К концу 80-х гг. Япония стала выбиваться в лидеры, в течение шести лет первенствуя по этому показателю. К середине 90-х гг. США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности, но за ними вплотную следуют Сингапур, Гонконг, а также Япония.

На фоне происходивших перемен практически постоянным на протяжении двух десятилетий оставалось распределение долевого участия различных групп стран в международном обмене. Так, удельный вес промышленно развитых стран в мировом

экспорте колебался в последние двадцать лет в пределах 70 - 76%, государств развивающегося мира - в интервале 20 - 24%, а в бывших социалистических странах - не превышал 6 - 10%.

Международная миграция капитала как явление начала активно развиваться в период становления мирового хозяйства. Дополняя и опосредуя международную миграцию товаров, мировое хозяйство становилось постепенно неотъемлемой, определяющей, отличительной чертой современной мировой экономики и международных экономических отношений. Согласно оценкам экспертов среднегодовые темпы прироста, в частности прямых зарубежных инвестиций, составили в 80-е гг. почти 34%, что в 5 раз превышало темпы расширения мировой торговли.

На современном этапе международное движение капитала служит определяющим элементом в функционировании мировой экономики, развитии прочих форм международных хозяйственных связей.

Перемещение капитала за рубеж (вывоз капитала) представляет собой процесс, в ходе которого происходит изъятие части капитала из национального оборота одной страны и помещение его в различных формах (товарной, денежной) в производственный процесс и обращение другой, принимающей страны. Международное движение капитала означает миграцию капиталов между странами, которая приносит доход их собственникам.

Среди причин перемещения капитала за рубеж выделяется его относительная избыточность в собственной стране, стране-доноре. Это позволяет размещать капитал за границей в поисках сравнительно большей прибыльности и получать при этом доход как в форме дивиденда, так и процента. По своим характеру и формам заграничные капиталовложения могут быть различными.

Так, по источникам происхождения обычно следует их подразделение на государственный и частный капитал. По срокам размещения заграничные капиталовложения делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

По характеру использования зарубежные капиталовложения бывают ссудными и предпринимательскими.

По целям предпринимательские капиталовложения делятся на прямые и портфельные инвестиции. Прямые инвестиции являются вложением капитала во имя получения долгосрочного интереса и обеспечивают его с помощью права собственности или решающих прав в управлении. В основном прямые иностранные инвестиции являются частным предпринимательским капиталом. Более признается приоритетное значение прямых инвестиций, как наиболее удачно объединяющих национальные (или государственные) интересы различных слоев общества. К тому же они преимущественно связаны с конкретными международно-оперирующими фирмами, финансово-промышленными группами, поэтому они более управляемы, их «правила игры» более определены, что особенно важно с позиций обеспечения реальных конкурентных стандартов для национальной экономики.

На современном этапе практически все страны являются как экспортерами, так и импортерами прямых инвестиций. Тем не менее распределение инвестиций (их географическая структура) выглядит неравномерно.

По мнению специалистов, в настоящее время есть основания говорить о трехполюсной глобальной структуре прямых иностранных инвестиций: США - Европейский союз - Япония. На «триаду» приходится приблизительно 4/5 общего объема вывоза и ввоза инвестиций, т.е. существенно больше их удельного веса в международной торговле.

Внутри самой «триады» идет интенсивное взаимное переплетение капитала, взаимная торговля растет быстрее, чем мировая торговля в целом. В лице «триады» формируется новый, еще более высокий этаж со своим международным разделением труда и своими механизмами регулирования на национальном, региональном и надрегиональном уровнях, определяющими мирохозяйственные стандарты.

Страны «большой семерки» представляют собой своеобразную «штаб-квартиру» высшего рыночного этажа. Интеграция

на нем осуществляется не на основе какого-либо межгосударственного соглашения, но с помощью правовых норм, таких «правил игры» рыночных сил, которые в состоянии реально обеспечивать высокий динамизм хозяйственного развития.

К середине 90-х гг. мировыми лидерами по объему размещенных за рубежом прямых инвестиций являлись США (706 млрд долл.), Великобритания (319 млрд долл.), Япония (306 млрд долл.), Германия (235 млрд долл.) и Франция (201 млрд долл.).

К этому же периоду крупнейшими в мире реципиентами прямых инвестиций из-за рубежа оказались такие страны, как США (565 млрд долл.), Великобритания (244 млрд долл.), Франция (162 млрд долл.), Германия (134 млрд долл.), Китай и Испания, получившие примерно по 129 млрд долл.

Новейшие сдвиги в географической структуре подобных инвестиций сводятся к следующему: общий объем текущих прямых, иностранных инвестиций (ПИИ) в мире в 1995 г. достиг рекордного уровня - 315 млрд долл. США; из этой суммы наибольшая часть приходится на промышленно развитые страны, которые выступили и главными мировыми инвесторами, вложив в экономику других государств 270 млрд долл. (рост на 42% по сравнению с 1994 г.), и главными получателями инвестиций извне (203 млрд долл., рост на 53% по сравнению с предыдущим годом); нарастает поток инвестиций в развивающиеся страны, превысив в сумме 100 млрд долл. США.

Одновременно отмечена и активизация экспорта капитала из самих развивающихся стран (47 млрд долл.). Не остались в стороне от общемировых тенденций и постсоциалистические страны: в 1995 г. после известной стагнации 1994 г. приток ПИИ в страны Центральной и Восточной Европы (включая Россию) возрос вдвое, достигнув почти 12 млрд долл. США.

Тем не менее подавляющая часть инвестиций и осуществляющих их главных «действующих лиц» (ТНК) сосредоточена в названной «триаде» (США, ЕС и Японии). На 10 крупнейших принимающих стран приходится 2/3 притока инвестиций, а на 100 малых стран - 1 %.

Рекордный рост инвестиций внутри группы наиболее развитых стран связывают с активно происходящим процессом межфирменных слияний и приобретений акций партнеров. Почти 90% всего прироста ПИИ в 1995 г. приходилось на промышленно развитые государства, вследствие чего доля последних в общемировом объеме размещения производительного капитала выросла до 65% по сравнению с 59% в 1994 г.

Неравномерность размещения инвестиций характерна и для других групп государств. В общей сумме размещаемых средств в развивающихся странах примерно 65% приходится на Азию, почти 27% - на Латинскую Америку, остальное - на Африку.

Таким образом, международное движение капитала, осуществляемое по различным каналам, является на современном этапе наиболее динамично развивающейся формой мирохозяйственных связей. Процессы интернационализации обусловили в последние десятилетия заметное возрастание роли прямого зарубежного инвестирования и, соответственно, главных его субъектов - международных корпораций — в мировой экономике и международных экономических отношениях.

В настоящее время одним из проявлений интернационализации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества, а также возможных последствий острых межнациональных противоречий, прямых столкновений между народами и странами, чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий являются крупномасштабные перемещения населения и трудовых ресурсов в разнообразных формах. Следовательно, массовая миграция населения стала одним из наиболее характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX в. Понятие «миграция населения» предполагает перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему. Кроме того, специалисты выделяют и международную (внешнюю) миграцию, осуществляемую в различных формах: трудовой, семейной, туристической и др.

Рассмотрим проблемы международной трудовой миграции, а также процессы развития международного рынка рабочей

силы, который существует наряду с другими мировыми рынками, в частности рынком товаров и услуг, капитала. Перемещаясь из одной страны в другую, рабочая сила предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

Современный международный рынок рабочей силы включает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы. Международный рынок труда объединяет национальные и региональные рынки рабочей силы и существует в форме трудовой миграции.

Среди важнейших побудительных мотивов и причин международной миграции трудовых ресурсов находятся различные факторы экономического и неэкономического характера.

К причинам экономического характера следует отнести следующие:

- Ф различия в уровне экономического и, в частности, промышленного развития отдельных стран. (Как свидетельствует практический опыт, рабочая сила мигрирует в основном из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем.);
- Ф наличие национальных различий в размерах заработной платы;
- Ф существование органической безработицы в некоторых странах, прежде всего в слаборазвитых; Ф международное движение капитала и функционирование международных корпораций.

Специалисты относят к причинам миграции рабочей силы неэкономического характера политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и др.

Происходившее в последнее время заметное развитие средств связи и транспорта, в свою очередь, оказало стимулирующее воздействие на активизацию процессов современной международной трудовой миграции.

Как свидетельствует мировая практика, трудовая миграция обеспечивает несомненные преимущества странам как прини-

мающим рабочую силу, так и поставляющим ее. (Но возможно и появление острых социально-экономических проблем.)

Ныне к положительным последствиям трудовой миграции специалисты относят:

- | смягчение условий безработицы;
 - Ф появление для страны - экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов;
 - | приобретение ими знаний и опыта;
 - Ф возможное вложение вернувшимися обратно заработанных ими средств в сферу малого бизнеса, что способствует созданию дополнительных рабочих мест.
- Негативные последствия трудовой миграции:
- Ф тенденции роста потребления заработанных за границей
 - средств;
 - Ф желание скрыть получаемые доходы;
 - Ф «утечка умов»;
 - Ф понижение квалификации работающих мигрантов.

Не случайно поэтому в последнее время довольно широко в интересах нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта, получаемого страной в результате трудовой миграции, используют средства государственной политики. В этой сфере особенно очевидны неэффективность жестких, директивных мер и, напротив, необходимость косвенных, координирующих воздействий со стороны государств и правительств.

На протяжении десятилетий послевоенного периода наблюдался существенный рост миграционных потоков рабочей силы менаду развивающимися странами. В период 50 - 70 гг. происходило ускоренное промышленное развитие «периферийных» регионов мира, которые добивались впоследствии определенных результатов в своем промышленном развитии. К ним относились страны Латинской Америки, Юг Африки, Ближний Восток и Юго-Восточная Азия.

Специалисты считают первым (по временному принципу) среди таких центров притяжения иностранной рабочей силы

Южную Африку, которая еще со второй половины 50-х гг. активно привлекала «лишнюю» рабочую силу из соседних африканских стран. Последовавшая затем волна обретения многими африканскими государствами политической независимости способствовала развитию этого процесса. Позднее, уже в 60-е гг., стал формироваться международный центр притяжения рабочей силы в Южной Америке в составе наиболее развитых стран: Аргентины, Бразилии, Венесуэлы и Мексики. Страны региона, экономически отсталые страны, а также азиатские и африканские страны становятся экспортерами низкоквалифицированных работников и специалистов высокой квалификации.

Далее формирование ближневосточного центра притяжения рабочей силы связано с бурным развитием нефтедобывающей промышленности в 70-х гг. Уже в конце 70-х гг. в Саудовской Аравии, Кувейте, Омане, ОАЭ работало свыше 3 млн иностранных рабочих и специалистов как из соседних арабских стран, так и из Азии, особенно из Индии и Пакистана, отчасти из Республики Кореи. Последние десятилетия текущего столетия явились периодом становления еще одного региона как центра притяжения рабочей силы из разных стран - Юго-Восточной Азии, где с 70-х гг. происходил процесс ускоренного промышленного развития и интернационализации хозяйственной жизни стран этого гигантского региона.

На современном этапе существует миграция рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся страны, представляя собой сравнительно небольшой поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причинами подобной трудовой миграции выступают как экономические (достаточно высокие у преподавателей, инженеров, инструкторов и других специалистов, в частности в странах арабского региона), так и часто бытовые факторы.

Глава 6. Рыночная структура мирохозяйственных связей

Развитие производительных сил мирового хозяйства требует постоянного притока и рентабельного использования значительных денежных и финансовых средств. Они поступают из национальных и зарубежных источников. В общем объеме капиталовложений преобладают средства национальных источников: собственные и привлеченные средства компаний. Для предпринимательского сектора в целом характерен высокий уровень самофинансирования расширенного воспроизводства. Так, во второй половине 80-х гг. накопления в странах ОЭСР на 60-70% обслуживались собственными ресурсами фирм¹. Это не исключает существенной дифференциации этого показателя по странам и отраслям хозяйства.

Наиболее высока степень самофинансирования в американской экономике. Нехватка внутренних фондов, необходимых для обеспечения непрерывности процесса воспроизводства, восполняется путем выхода компаний на зарубежные рынки капиталов.

Ресурсы этих рынков представляют собой денежные средства, инвестируемые или передаваемые промышленниками, торговцами, государственными учреждениями, общественными организациями, индивидуальными сберегателями и институциональными инвесторами (пенсионные фонды, страховые и финансовые компании), в распоряжение кредитной системы.

Международное движение капитала - важное орудие в конкурентной борьбе компаний. Рынки капитала играют исключительную роль в обслуживании структурной перестройки хозяйств. Одновременно они могут содействовать углублению диспропорций в мировом хозяйстве.

Интенсификация процессов производства, углубление экономической и политической взаимозависимости государств

¹ Ломакин.В.К. Мировая экономика. - М., 1998, с. 148.

изменяют и качественно преобразуют валютно-кредитные отношения между ними, приводят к переплетению и взаимодополнению национальных рынков ссудных капиталов и фондовых ценностей. Интернационализация рынков капитала связана с приграничным объединением рынков ценных бумаг и в меньшей степени - рынков прямых капиталовложений, банковских займов и депозитов. Она измеряется непосредственно объемом операций на международных рынках и относительно соответствующих операций на внутренних рынках. Так, выпуск ценных бумаг все больше осуществляется на международных рынках. Сумма международных облигаций поднялась с 574 млрд долл. в 1985 г. до 2 трлн в июне 1994 г., а объем международных банковских займов за этот период утроился, достигнув 4 трлн долл.¹ Приведенные данные отражают не только рост эмиссии, кредитов, но и повышение курса ценных бумаг, учетных ставок. Поэтому физическое увеличение сделок несколько меньше. Оборот вторичного рынка ценных бумаг растет еще быстрее.

Продажи валюты на мировом рынке увеличиваются параллельно с объемом сделок с ценными бумагами - свыше 1 трлн долл. в день, т.е. рост в 25 раз с 1980 г., а с учетом внешнеторговых сделок еще выше. Соотношение стоимости валютных и торговых операций возросло с 10:1 в 1980 г. до 60:11 в 1992 г. Относительные показатели международных операций на рынках капиталов также быстро растут. Финансовые операции, пересекающие границы, в большинстве промышленно развитых стран поднялись с 10% в 1980 г. до более 100% ВВП в 1992 г. Ведущей силой активизации международных операций выступает процесс институционализации сбережений, сосредоточения их в руках небанковских кредитных учреждений. Общие активы 300 крупнейших американских институциональных инвесторов поднялись с 30% ВВП в 1975 г. до более 110% ВВП в 1993 г. Подобный рост активов произошел и в других странах. Процесс институционализации сбережений способствует международной диверсификации портфельных

¹ Ломакин В.К. Мировая экономика. - М, 1998, с. 149.

интернационализации рынков капитала. Помимо указанных, существуют и другие подходы к выявлению тенденций и уровней интернационализации рынков капитала. Один из них исходит из наличия барьеров на пути движения капитала; при другом изучается размер выравнивания прибыли на соответствующие активы, реализуемые на различных рынках; третий подход исходит из сравнения внутренних инвестиционных портфелей ценных бумаг с высокоинтернационализированными портфелями подобных ценных бумаг, которые обычно относят к мировым, глобальным рынкам капитала. Соотношение операций, пересекающих границы, и держание портфелей иностранных ценных бумаг подтверждает наличие тенденции к интернационализации рынков капитала. Исследования показывают, что инвесторы в ведущих промышленно развитых странах до сих пор привязаны к своей стране, позволяя ограниченную международную диверсификацию активов. Американские инвесторы, например, держат 94% пакетов активов в форме американских ценных бумаг; в Японии, Германии, Британии эта доля превышает 85%. 300 крупнейших пенсионных фондов мира в 1991 г. имели только 7% активов в иностранных ценных бумагах. Об этом говорит и доля иностранного владения государственным долгом западных стран. Во Франции она не превышает 32%; в США, Канаде, Германии - 20-28%; Великобритании - 12,5%; Японии - 5,6%. Национальное владение ценными бумагами также является высоким на фондовых биржах: 92% - в США, 96% - в Японии, 79% - в Германии, 89% - во Франции¹. Многие факторы влияют на это, включая высокую стоимость международных операций, неуверенность в отношении ожидаемых прибылей, незнание иностранных рынков и законов о налогообложении. Но остается фактом, что процесс интеграции рынков капитала развивается.

Постоянное перемещение капитала через национальные границы, обусловленное углубленной интернационализацией производства, превратило международные кредитные отношения в

¹ Ломакин В.К. Мировая экономика. - М., 1998, с. 150.

неотъемлемую часть мирохозяйственных связей. Начиная с последней трети нынешнего столетия кредитные рынки стали функционировать не как локальные структуры, а как совокупности, объединенные общими закономерностями развития, что позволяет говорить о формировании мировой кредитно-финансовой системы, включающей движение облигационных банковских займов, портфельных, прямых капиталовложений, а также экономическую помощь.

Структура движения наемного капитала в мире за периоды 1985 - 1989 гг. и 1990 - 1993 гг. приводится в следующей табл.

Структура движения частного капитала в мире, млрд долл. в среднем в год и в %

Виды ценных бумаг	1985 (млрд д.)	1989 (%)	1990 (млрд д.)	1993 (%)	1999 (млрд д.)
Облигации	211,7	40,4	338,3	43,5	387,1
Банковские займы	86,7	16,6	123,8	15,9	156,2
Прямые капиталовложения	127,7	24,4	177,6	22,8	208,3
Акции	9,7	1,9	23,7	3,0	37,9

В структуре движения частного капитала ведущее место занимают облигационные займы и прямые капиталовложения, а среди государственных средств - экономическая помощь.

В процессе интернационализации капитала ведущая роль принадлежит ссудному капиталу, который представляет собой денежный капитал, предоставляемый и мобилизуемый на условиях возврата и уплаты процента. Не будучи замороженными в той или иной натуральной форме, ссуда, кредит обеспечивают возможность капиталу последовательно переливаться из одной страны в другую, из одной функциональной формы в другую, из менее рентабельных в более прибыльные секторы и отрасли производства. Тем самым кредит способствует непрерывности производственных процессов и перераспределению капиталов, выравниванию норм прибыли. Кроме того, он увеличивает размеры накопления капитала, создает условия для расширения производства и содействует централизации капитала.

Выполнение международной перераспределительной функции и перемещение ссудного капитала в большей степени при-

суши странам, территориям, где созданы льготные режимы регулирования финансовой деятельности нерезидентов для привлечения капитала иностранных банков и компаний. Кредитные учреждения, специализирующиеся на операциях с иностранными юридическими и физическими лицами, осуществляют их на базе особых (внешних) счетов, отделенных от счетов резидентов внутреннего рынка и предоставляющих держателям налоговые скидки, освобождение от валютного контроля и другие льготы. Таким образом, внутренний рынок ссудных капиталов изолируется от внешнего, международного, а кредитные учреждения, находящиеся на территории страны и занимающиеся международными операциями, не являются составной частью ее экономики. Пребывая на ее территории, они проводят внешние по отношению к данной территории операции с нерезидентами, а в отдельных случаях и с резидентами, если это допускается правилами валютного контроля. Поэтому центры международного кредита иногда называют оффшорными, т.е. экстерриториальными. Раньше для возникновения международного финансового центра необходимы были развитая национальная банковская система, крупная фондовая биржа и стабильная валюта. В настоящее время чаще всего достаточны гибкое финансовое законодательство, право открывать иностранные банковские отделения и филиалы, отсутствие налога на доходы или его льготный характер, упрощение процедуры для проведения биржевых и банковских операций и т.п. Теперь наряду с такими традиционными экстерриториальными финансовыми центрами, как Лондон, Париж, Цюрих, важную роль на международном рынке ссудных капиталов стали играть Сингапур, Гонконг, Бахрейн, Кипр, Панама и др. Современный рынок ссудных капиталов сложился к началу 60-х гг. и функционально подразделяется на: 1) рынок краткосрочных капиталов, или денежный рынок; 2) рынки среднесрочных и долгосрочных капиталов. Мировой денежный рынок включает депозитно-ссудные операции со сроками от одного дня до одного года. Основные условия кредита оговариваются по телефону. Среднесрочные

кредиты охватывают период до 5-7 лет. Различия между краткосрочными и среднесрочными кредитами постепенно утрачивают значение, так как на практике краткосрочные кредиты трансформируются в-средне- и долгосрочные. Выделяется финансовый рынок, который отличается от других тем, что денежные ресурсы на нем привлекаются посредством выпуска ценных бумаг различных типов и сроков действия. Он делится на рынки облигационных займов, акций, коммерческих векселей и других ценных бумаг.

Основу функционирования международного рынка ссудных капиталов составляет еврорынок. Депозитно-ссудные операции осуществляются в евралятах в экстерриториальных центрах. Рынок евралят - это часть мирового рынка ссудных капиталов, на котором банки осуществляют безналичные депозитно-ссудные операции в инвалюты за пределами стран - эмитентов этих валют, т.е. в евралятах¹. Евралята - это любая денежная единица, вложенная в кредитные учреждения за пределами страны происхождения и, таким образом, находится вне юрисдикции и контроля валютных органов этой страны. Она создается, когда кто-либо переводит средства в национальных денежных единицах в кредитные учреждения другого государства для оплаты товаров и услуг, осуществления валютных операций или размещения в депозиты. Основная денежная единица, которую держат и используют таким образом, - это доллары, а также марки, фунты стерлингов, франки и др. Поскольку на американские доллары приходится свыше 2/3 всего объема еврынка, его часто называют еврадолларовым. Приставка «евро» не означает, что валюты на внешних счетах инвестированы обязательно в европейских банках, а вопреки своему названию располагаются в экстерриториальных финансовых центрах всех обитаемых континентов.

Еврынок существует с конца 50-х гг. как рынок еврадолларов. Его возникновению способствовали: введение обратн-

¹ Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения. - М., 1998, с. 30.

мости основных валют в 1957 г., возникший к тому избыток долларов в международном обороте в связи с хроническим дефицитом платежного баланса США и практикой покрытия его выпуском национальной валюты, изменения регулирования кредитов в США, что делало их местный рынок менее привлекательным для иностранных заемщиков и препятствовало национальным кредиторам выгодно привлекать ссудный капитал внутри страны. Притоку долларовых средств в депозиты европейских банков помогало введение рядом стран порядка, в соответствии с которым инвалютные операции на территории государства совершались без ограничений, в то время как сделки с национальной валютой подвергались жесткому регулированию. Наилучшие условия с инвалютами для операций предоставлял Лондон, чем во многом объясняется его ведущая роль на еврорыночном рынке (примерно 30%). В ФРГ, например, не было разграничений между депозитами в марках и в других валютах, были одинаковыми и другие требования, поэтому Германия не является крупным центром сделок в еврорыночных валютах. В большинстве стран инвалютные операции осуществляются на более льготных условиях, чем операции в национальной валюте, что позволяет действующим там международным банкам уменьшать разницу (спред) между процентными ставками по пассивам и активам, не снижая при этом своей прибыли.

Еврорынок располагает относительно самостоятельной и гибкой системой процентных ставок, что позволяет евроцен-трам предлагать клиентам более высокие проценты по депозитам и низкие по кредитам по сравнению с порядком кредитования и привлечения средств на национальных рынках капиталов. С другой стороны, свобода от валютного контроля в сфере движения долгосрочного капитала в ряде крупных стран явилась необходимой предпосылкой увеличения предложения средств в евроцентрах, например в Лондоне. В том же направлении действовали укрепление финансовых позиций стран ОПЕК и вызванное этим размещение их долларовых резервов на еврорынке. Имеет определенное значение то, что большин-

ство промышленно развитых стран разрешает дилерам коммерческих банков иметь позиции в еврокредитных институтах.

Несмотря на относительную обособленность рынка евровалют от национальных рынков ссудных капиталов, они связаны между собой через переплетение денежных потоков. Наиболее тесные связи с евровалютным имеет рынок ссудных капиталов США. В структуре мирового кредитного рынка внутренний рынок капиталов США крупнейший.

Крупные национальные и иностранные рынки капиталов издавна сложились и действуют в ведущих индустриальных странах, а сравнительно с недавних пор сформировались и в ряде других стран, в том числе развивающихся. Однако по емкости второе место после рынка ссудных капиталов США прочно занимает еврорынок кредитов и облигационных займов. Этот вненациональный рынок, гигантский по объему и географии распространения, преодолевает относительную обособленность большинства внутренних и иностранных рынков капиталов, служит своеобразным механизмом передачи существенных изменений в кредитно-финансовой сфере из одного центра в другой, способствуя ее глобализации. Евровалютный рынок ослабил способность центральных банков контролировать денежную массу, поскольку оффшорный характер их операций ослабляет действие денежных мультипликаторов. Последние показывают связь и влияние различных составляющих на денежную массу. Существование евровалют обуславливает меньшую устойчивость денежных мультипликаторов.

Поэтому центральные банки не могут жестко контролировать денежные составляющие. Понижение регулирования оффшорной деятельности увеличивает риск дестабилизации международных рынков капитала.

Основные институты рынка. Институционально международный рынок капиталов представляет собой совокупность частных, государственных и межгосударственных кредитных учреждений, внебанковских фондов финансирования и ТНК, выступающих важными посредниками кредитования внешней торговли, организаторами вьюоза и перераспределения капита-

лов по странам в зависимости от спроса и предложения. Он вы-сокомонополизирован. В ряде сегментов на 10 крупнейших объединений приходится свыше половины мобилизуемых средств .

Ведущее место занимают банковские компании. По мере развития экономики самофинансирование создало основу для банковского кредитования и затем для создания рынков ценных бумаг. На первом этапе экономического развития коммерческие банки доминируют. На среднем и высшем уровнях развития возрастает значение специализированных посредников и рынков ценных бумаг. Среди почти 100 тыс. частных банков примерно 500 выполняют роль главного звена в системе международного кредита. Деятельность ведущих банковских компаний на мировых рынках переживала перестройку по мере развития мировой экономической системы. Прежде всего банки создали за рубежом сеть отделений, информационных представительств, внедрившись в местную кредитную систему.

Однако потребности ТНК в банковском обслуживании растут столь стремительно, а их запросы столь разнообразны, что даже разветвленный заграничный аппарат одного транснационального банка не в состоянии обслужить его постоянных клиентов, оперирующих в глобальных масштабах. Отсюда тенденция к международной кооперации банков, взаимному использованию сети отделений, созданию совместных банковских филиалов и бюро. Процесс интернационализации кредитно-финансовой инфраструктуры привел к созданию банковских синдикатов для разовых операций по сбыту и распределению облигаций промышленных компаний. По мере удлинения сроков предоставляемых фирмам кредитов группы крупных банков различных стран начали создавать устойчивые консорциумы для предоставления средне- и долгосрочных займов. Следующий шаг на пути к более тесной интеграции национальных кредитно-банковских структур - образование международных ассоциаций крупнейших банков в целях со-

1 Ломакин В.К. Мировая экономика. - М., 1998, с 156.

вместного обеспечения своих клиентов всеми видами банковских услуг. От консорциумов их отличают два обстоятельства: полный набор предоставляемых услуг и постоянный характер сотрудничества банков-членов. Важное место на мировом кредитном рынке занимает государство, которое выступает в виде центральных и местных органов власти, казначейств, эмиссионного, экспортно-импортного банка или других уполномоченных учреждений и может выполнять функции непосредственного кредитора, заемщика или играть роль гаранта или поручителя по внешним обязательствам частных юридических лиц.

Примером прямого кредитования международных отношений государством может служить предоставление субсидий или экономической помощи, которое производится на двусторонней и многосторонней основе. Не менее существенна роль государства в страховании экспортных кредитов и прямых капиталовложений. Сущность его в том, что государство-гарант берет на себя за особое вознаграждение риск неуплаты иностранным покупателем в обусловленный срок всей или большей части стоимости товара, поставленного местным экспортером на условиях отсрочки или рассрочки платежа, а также риски инвесторов, связанные с невозможностью полностью или частично вернуть средства, размещенные за рубежом в виде прямых инвестиций.

Международные расчеты требуют конвертирования одной валюты в другую. Это связано с торговыми операциями, движением капитала, туризмом, покупкой и продажей иностранных ценных бумаг и другими процессами, вызывающими необходимость обмена валют различных стран на мировом валютном рынке. Мировой валютный рынок - это механизм, основу которого образует система прямых связей участников. Ядро мирового рынка составляют государства, в которых валютные ограничения практически отсутствуют¹. Валютные

¹ Носкова И Я. Международные валютно-кредитные отношения. -М., 1998, с. 8.

рынки - официальные центры, где совершается купля-продажа валют на базе спроса и предложения. Валютные рынки - совокупность банков, банкирских домов, брокерских фирм и крупнейших корпораций, выступающих основными участниками этих рынков. На валютном рынке обеспечивается конвертация одних национальных валют в другие. В процессе исторического развития существовали различные международные валютные системы, устанавливающие условия такой конвертации:

- 4 Латинский монетный союз (Latin Monetary Union), созданный в 1865 г. Бельгией, Францией и Италией (позднее присоединились Швейцария и Греция) с целью поддержания единого денежного стандарта на основе биметаллизма (с использованием золота и серебра);
- Ф Золотой стандарт (Gold Standard), при котором любая денежная единица имела установленное законом золотое содержание и разменивалась на золото, валютные курсы были стабильны, а сальдо внешних платежей регулировалось ввозом или вывозом золота; в полной форме Золотой стандарт практиковался в 1880- 1914 гг., позднее, в 1925 - 1931 гг., делались попытки возродить его в золотослитковой (Gold Bullion Standard) или золото-девизной (Gold Exchange Standard) форме;
- Ф Бреттон-Вудская валютная система (Bretton Woods System), оформившаяся на основе соглашений, достигнутых в июле 1944 г. на конференции в Бреттон-Вудсе (США, штат Нью-Гэмпшир); основные положения этой системы: золото-долларовый стандарт, фиксированный валютный курс, обратимость валют, создание Международного валютного фонда (International Monetary Fund) и Международного банка реконструкции и развития (International Bank for Reconstruction and Development); фактически прекратила свое существование в 1971 - 1973 гг. после отмены официальной цены золота в долларах, прекращения обмена долларов на золото и введения плавающих валютных курсов. Ямайское соглашение (Jamaica Agreement), достигнутое на встрече Временного комитета Международного валютного

фонда в 1976 г., формально закрепило переход к плавающим валютным курсам и демонетизацию золота. Страны свободны принимать валютные постановления по своему выбору. Каждая страна может позволить своей валюте плавать по отношению к другим и, таким образом, поручить рынку заботу об определении валютных курсов. Но каждая страна обязана известить МВФ о своем выборе. Свобода не должна приводить к вседозволенности. Страна обязана тесно сотрудничать с МВФ и другими странами-членами для «обеспечения поддержания упорядоченных валютных постановлений и стремиться к системе стабильных валютных курсов». В частности, каждая страна должна стараться в экономической и финансовой областях применять политику благоприятствования упорядоченному экономическому росту, основывающемуся на разумной стабильности цен, и создавать благоприятный климат для достижения этой цели. Она также должна воздержаться от принятия валютного курса или мер, способных помешать фактическому урегулированию своего платежного баланса или дать ей неравное конкурентное преимущество перед другими странами.

МВФ сохранил за собой три принципа, которыми должны руководствоваться страны в своей валютной политике:

- Формальный запрет на манипуляции валютным курсом или международной валютной системой для уклонения от урегулирования;
- Обязательство проведения в случае необходимости интервенции на валютных рынках для прекращения беспорядка, который может быть вызван, в числе прочего, краткосрочными колебаниями курса одной из валют;
- Обязательство каждой страны учитывать в своей политике интервенций интересы своих партнеров, в особенности тех, в чьей валюте она осуществляет свои интервенции. МВФ следит за тем, чтобы каждая страна выполняла свои обязательства, и ведет «жесткий надзор» за политикой валютных курсов.

В основе валютных операций компаний часто лежат их коммерческие операции, для выполнения которых необходима

иностранная валюта. Компании используют валютный рынок для удовлетворения своих потребностей в этой валюте. В число видов деятельности, где может возникнуть потребность в проведении валютных операций, входят:

- | экспортные и импортные операции;
- Ф оплата фрахта и страховки;
- | компенсации за использование патентов и авторских прав;
- | репатриация прибыли и процентного дохода;
- | займы и инвестиции в иностранной валюте.

Наиболее часто встречаются случаи, когда издержки компаний выражены в одной валюте, а получаемые доходы - в другой. Например, валютой платежа при поставках угля в Японию могут быть американские доллары, а экспортер желает иметь в своем распоряжении австралийские доллары для оплаты издержек и выплаты дивидендов своим акционерам. Или наоборот, импортер, имея доходы в австралийских долларах, прибегает к валютным операциям для получения иностранной валюты, необходимой для оплаты ввозимых товаров. Кроме того, инструменты валютного рынка позволяют компаниям хеджировать (страховать) риски возможных потерь, которые могут быть вызваны колебаниями валютных курсов.

Уполномоченные валютные дилеры (Authorised foreign exchange dealers) имеют несколько другие мотивы для участия в валютных операциях. К этим мотивам относятся:

- | удовлетворение потребностей клиентов (юридических и физических лиц) в иностранной валюте;
- | открытие собственных валютных позиций с целью получения прибыли за счет изменения валютных курсов. Можно выделить 3 основных типа выполняемых уполномоченными дилерами валютных операций:
- Ф операции клиентов (client transactions), когда купля-продажа валюты осуществляется с целью поддержки других видов деятельности клиентов (например, при получении займа в иностранной валюте);
- | посредничество (intermediation), когда дилеры получают доход в результате совмещения потребностей продавцов и

- покупателей валюты; прибыль образуется за счет разницы цен продавца и покупателя, устанавливаемых дилерами при купле-продаже валюты;
- | операции центра получения прибыли (profit centre transactions), когда получение дохода основано на прогнозировании будущих изменений валютного курса. С этой целью уполномоченные дилеры создают открытые валютные позиции (open positions), т.е. покупают валюту, которая не предназначена для немедленной продажи, либо продают валюту без одновременной ее покупки; ожидая повышения курса американского доллара, дилер покупает их (продавая при этом иностранную валюту) и таким образом создает «длинную позицию» (long position) в американских долларах. Эта позиция остается открытой вплоть до ее закрытия путем продажи американских долларов по более высокому курсу (т.е. покупки иностранной валюты по более низкому курсу) с получением прибыли. Открытые позиции могут быть созданы в результате сделок как с компаниями, так и с другими уполномоченными дилерами. Структура валютных операций по участникам сделок выглядит следующим образом:
- Ф операции между уполномоченными валютными дилерами и их клиентами;
- | взаимные операции между уполномоченными валютными дилерами;
- | операции между уполномоченными валютными дилерами и зарубежными банками.
- Структура валютных операций по виду выполняемых сделок имеет следующий вид:
- 4 операции спот (spot transactions), представляющие собой куплю-продажу валюты с расчетом по сделкам в течение двух рабочих дней после их совершения; Ф операции своп (swap transactions), когда одновременно с покупкой или продажей валюты заключается обратная сделка на продажу или покупку этой валюты через определенный период времени;

- | форвардные операции (forward transactions), требующие расчета по сделкам купли-продажи валюты в течение трех и более рабочих дней после их совершения;
- валютные опционы (foreign currency options);
- | валютные фьючерсы (foreign currency futures).

Основной причиной существования фьючерсных рынков являются колебания товарных цен, процентных ставок, курсов акций и валюты. Эти колебания часто могут быть очень значительными и резкими, что негативно отражается на коммерческих операциях, вносит в них элемент неопределенности. Участники коммерческих операций заинтересованы в предсказуемости ситуации на рынке. Покупатели, например, желают знать, в какую цену им обойдется товар при покупке его через некоторое время, а продавцы - какую сумму они получают в будущем за свои товары.

Фьючерсный рынок позволяет свести покупателей и продавцов в одном месте, где они смогли бы договориться о ценах на товары и финансовые инструменты, которые перейдут из одних рук в другие в определенный момент в будущем. Важной частью фьючерсного рынка является спекуляция, понимаемая как купля-продажа финансовых активов с целью получения прибыли от изменения цен. Однако задачей фьючерсного рынка является создание возможностей для защиты от больших колебаний цен. Объектами операций на фьючерсном рынке являются так называемые производные продукты - деривативы (derevatives). При заключении фьючерсных сделок стороны не имеют дела с физическими (наличными) товарами или финансовыми инструментами (например, шерстью или банковскими векселями). Фьючерсные контракты (или просто фьючерсы) являются производными от этих товаров и финансовых инструментов.

Сделки в торговом зале биржи заключаются путем свободного торга, когда брокер выкрикивает свою цену и заключает сделку с первым, кто ответит на предложение. Участники фьючерсного рынка, которые используют его для управления ценовыми и процентными рисками, называ-

ются хеджерами (hedgers). В своей основной области бизнеса они имеют дело с наличными товарами или финансовыми инструментами, а фьючерсный рынок позволяет им заранее устанавливать цены, по которым будет продан или куплен товар, или процентные ставки по будущим займам и инвестициям. Задача заблаговременной фиксации цены товара или будущей процентной ставки достигается за счет прибыли или убытков на фьючерсном рынке, которые уравнивают соответствующие убытки или прибыль на наличном рынке. Знание будущих издержек производства и прибыли позволяет хеджерам более обоснованно планировать свою деятельность.

Другими участниками фьючерсного рынка являются спекулянты (speculators). Привлекательность этого рынка для них заключается в возможности получения значительной прибыли при относительно небольших первоначальных расходах. Даже малые благоприятные изменения цен на фьючерсном рынке позволяют спекулянтам за счет крупных объемов сделок обеспечить высокую эффективность операций. Однако при неблагоприятном движении цен такими же крупными могут быть и потери спекулянтов. Если хеджеры путем операций на фьючерсном рынке стараются снизить степень своих рисков, то спекулянты, наоборот, принимают их на себя в надежде получения прибыли. Поскольку возможность этого целиком зависит от правильности оценки рынка и его будущих колебаний, для спекуляций рекомендуется использовать только рискованный капитал, который может быть потерян без серьезных последствий. Спекуляции на фьючерсном рынке не рассматриваются как инвестиции в строгом смысле, а являются высокорискованными операциями с высоким доходом в случае успеха.

Фьючерсный контракт ~ это соглашение купить или продать товар или финансовый инструмент в определенный момент в будущем. Согласно общепринятому финансовому жаргону «продать фьючерсный контракт» означает взять на себя обязательство о продаже в будущем соответствующего товара

или финансового инструмента по оговоренной цене, а «купить фьючерсный контракт» означает взять на себя обязательство о покупке этого товара или финансового инструмента в будущем. Количество и качество товара заранее установлены в стандартном контракте (единице торговли на бирже), а цена и время поставки товара оговариваются при заключении фьючерсной сделки. Определение цен путем открытого выкрикивания в торговом зале биржи позволяет всем потенциальным продавцам и покупателям участвовать в торгах. Система открытого аукциона, которая используется на некоторых биржах, является аппроксимацией реального свободного рынка, где цены устанавливаются на основе свободной конкуренции под действием закона спроса и предложения.

Отличительной особенностью фьючерсного рынка является минимизация риска невыполнения партнерами их обязательств по фьючерсным сделкам. Это достигается путем внесения всеми участниками сделок первоначальных гарантийных депозитов, а также на основе ежедневной переоценки срочных биржевых позиций и внесения при необходимости дополнительных гарантийных депозитов.

Опцион - это финансовый инструмент, дающий его покупателю право, но не обязательство купить или продать определенный товар или финансовый инструмент по оговоренной цене в течение некоторого срока. В обмен на это право покупатель уплачивает продавцу опциона определенную сумму (премию), которая является ценой опциона. При купле-продаже опциона оговаривается фиксированная цена (или процентная ставка), по которой покупатель может использовать свое право купить или продать товар (финансовый инструмент). Эта цена называется ценой исполнения опциона. При заключении опционной сделки устанавливается также дата истечения срока опциона, после которой его нельзя перепродать или исполнить¹. В зависимости от того, имеет ли

Землянухин Б.И. Современные финансовые рынки. - М., 1995, с. 169.

покупатель возможность выбора времени исполнения опциона, различают два их типа:

- Ф «американские опционы», когда покупатель может исполнить опцион в любое время, включая дату истечения его срока;
- Ф «европейские опционы», когда покупатель имеет право исполнить опцион только в день истечения его срока. Поскольку покупатель опциона может приобрести два вида прав в отношении товара или финансового инструмента, различаются:
- Ф опционы «колл», которые дают покупателю право купить определенный товар или финансовый инструмент;
- Ф опционы «пут», которые дают покупателю право продать этот товар или финансовый инструмент. Следует обратить внимание на неравнозначность позиций покупателей и продавцов в опционных сделках. Покупатель опциона, уплатив премию, не имеет больше обязательств перед продавцом, однако обладает правом на покупку или продажу лежащего в основе данной сделки товара или финансового инструмента. Продавец опциона, напротив, имеет обязательство перед покупателем продать или купить этот товар или финансовый инструмент по установленной цене исполнения независимо от уровня цен на рынке.

В зависимости от того, какой товар или финансовый инструмент лежит в основе опционного контракта и какие риски этот контракт позволяет минимизировать, различают три основные категории опционов:

- Ф процентные (interest rate options);
- Ф валютные (currency options);
- Ф фондовые (stock options).

Процентные опционы позволяют покупателям использовать с выгодой для себя благоприятные изменения процентных ставок. Одновременно ограничиваются размеры их потерь (пределами выплаченной премии) при неблагоприятном движении процентных ставок. Таким образом, опционы - более гибкий инструмент хеджирования процентного риска по

сравнению с фьючерсными контрактами, где покупатель подвержен неограниченному риску неблагоприятного изменения процентных ставок на фьючерсном рынке. Назначение валютных опционов - управление рисками неблагоприятных колебаний валютных курсов. Подобно другим типам опционов, они позволяют извлекать выгоду из благоприятных изменений валютных курсов, ограничивая размеры потерь в случае неблагоприятной ситуации на рынке. Это дает преимущества валютным опционам над другими инструментами управления валютными рисками: форвардными валютными контрактами и валютными фьючерсами.

Фондовые опционы - эффективный инструмент управления рисками неблагоприятных изменений курсов акций на фондовом рынке. Использование этих опционов позволяет существенно повысить доходность фондовых портфелей.

Очень важной является классификация опционов по месту совершения операций с ними. Выделяются опционы, сделки с которыми совершаются:

- Ф на биржах (exchange traded options);
- | на внебиржевом рынке (over-the-counter options).

Опционные контракты, заключаемые на биржах, являются стандартизованными. В них точно определены объем товара или финансового инструмента, на который заключается опционная сделка, дата истечения срока опциона и цена его исполнения. Стандартизация контрактов обеспечивает ликвидность рынка опционов, что позволяет участникам рынка покупать и продавать их по своему желанию.

Опционы, сделки с которыми совершаются на внебиржевом рынке, имеют свои преимущества. В отличие от сделок, заключаемых на бирже, здесь обеспечивается гораздо большая гибкость в отношении размеров контрактов, сроков истечения опционов и цен их исполнения. Эти опционы позволяют удовлетворить специфические потребности участников рынка, которые не могут быть обеспечены в полной мере с помощью стандартизованных опционных контрактов.

Потребность компаний в финансовых ресурсах удовлетворяется не только за счет привлечения заемного капитала, но и путем наращивания собственного капитала. Эту возможность обеспечивает им фондовый рынок (stock market). Благодаря существованию этого рынка компании, желающие увеличить свой капитал путем выпуска акций, могут найти инвесторов, которые хотят вложить свои средства в эти ценные бумаги. Основное требование, которое предъявляют инвесторы к акциям, - их ликвидность, т.е. возможность за короткое время и без труда превратить акции в наличные деньги. Ликвидность акций обеспечивается посредством их котировки (листинга) на фондовой бирже, что позволяет в любой момент времени оценить их рыночную стоимость.

Право котировки своих ценных бумаг на фондовой бирже могут получить только публичные компании.

Как правило, фондовый рынок состоит из двух элементов:

- Ф первичного рынка (primary market);
- Ф вторичного рынка (secondary market).

Через первичный рынок компания наращивает свой капитал путем выпуска новых ценных бумаг¹. Первичный рынок сводит вместе компании, испытывающие потребность в средствах, и инвесторов, желающих эффективно вложить свои капиталы. Продавая акции на первичном рынке, компании получают необходимые им средства, а инвесторы становятся совладельцами компаний, рассчитывая на получение дивидендов в будущем.

На вторичном рынке инвесторы покупают и продают уже существующие ценные бумаги. Роль вторичного рынка ценных бумаг, создаваемого во многом благодаря фондовой бирже, чрезвычайно важна. Вторичный рынок фактически определяет существование первичного рынка, поскольку очень немногие инвесторы согласились бы предоставить свои средства для длительного использования в качестве акционерного

¹ Землянухин Б.И. Современные финансовые рынки. — М., 1995, с. 181.

капитала без возможности при желании продать свои акции и вернуть наличные деньги.

Вторичный рынок обеспечивает основанное на рыночных принципах перераспределение финансовых ресурсов в наиболее перспективные отрасли экономики, где вложение капитала, по мнению многих тысяч инвесторов, является наиболее прибыльным. Оценки инвесторов находят свое отражение в рыночной стоимости акций компаний, работающих в этих отраслях. Стоимость их акций начинает повышаться, что позволяет им наращивать капитал с гораздо меньшими издержками по сравнению с компаниями, принадлежащими к менее перспективным отраслям экономики. Таким образом, вторичный рынок обеспечивает постоянное тестирование текущей эффективности операций компании и служит индикатором перспективности данной отрасли с точки зрения инвесторов.

Массовая миграция населения стала одним из наиболее характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX в. «Миграция населения» - перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему¹. Кроме того, специалисты выделяют международную миграцию, также осуществляемую в различных формах: трудовой, семейной, туристической и др.

Перемещаясь из одной страны в другую, рабочая сила предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

Современный международный рынок рабочей силы включает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы. МРТ объединяет, таким образом, национальные и региональные рынки рабочей силы и существует в форме трудовой миграции. Ситуация на рынках рабочей силы определяется многими факторами, связанными с особенностями социально-экономи-

¹ Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе. - М., 1998, с. 111.

ческого развития, изменениями в технологической базе производства, демографической обстановкой.

В связи с этим положение на рынках труда, адаптация рабочей силы к меняющимся условиям воспроизводства складывается в подсистемах мирового хозяйства с различной степенью интенсивности и имеет свои особенности.

В 70 - 80-е гг. рынки рабочей силы в промышленно развитых странах переживали противоречивые тенденции. Занятость росла по крайней мере такими же темпами, как в 50-60-е гг. - 0,8-2,5%. Общим направлением в занятости было повышение спроса на нефизическую рабочую силу. Ее доля в занятости повысилась более чем на 10% за 70 - 80-е гг. В значительной мере повышение доли «белых воротничков» определялось новыми технологическими производствами в обрабатывающей промышленности. Такие структурные изменения сдвигают занятость в сторону современных производств, увеличивая компонент труда, основанного на знании и высокой квалификации. Самые крупные изменения в составе занятости произошли за счет профессиональных, технических, административных и управленческих профессий.

Новые технологии только частично воздействуют на изменение структуры спроса на рабочую силу. На современном этапе в промышленно развитых странах она обеспечивается непродуцированной сферой, динамика занятости в которой определяется быстрым расширением потребительских расходов и более высокой трудоемкостью. Сфера услуг обеспечивает в западных странах от 80 до 100% увеличения занятости. Доля занятых в промышленности в 70 - 80-е гг. сократилась с 36 до 31%, что отражает изменения в структуре воспроизводства ВВП и более быстрый рост производительности труда¹. Эти два фактора являются одинаково значимыми в объяснении причин снижения доли занятых после 1973 г. Занятость в промышленно развитых странах увеличивалась абсолютно, но доля занятых в рабочей силе сокращалась, в

¹ Ломакин В К. Мировая экономика. - М, 1998, с. 256.

связи с чем происходил абсолютный и относительный рост безработицы.

В соответствии с определением Международной организации труда (МОТ) к безработным относятся лица, не имеющие работы, активно ее ищущие и готовые начать работать в течение определенного периода.

Статистика МОТ в число занятых включает лиц, которые работают не менее одного часа в неделю и учитываются в отчетных документах.

Увеличение безработицы произошло в результате увеличения предложения рабочей силы, которое определялось увеличением трудоспособного населения, и прежде всего пополнением рабочей силы женщинами. В 1995 г. женщины составляли 43,1% рабочей силы стран ОЭСР по сравнению с 25% в 1960 г. Уровень безработицы поднялся с 2 - 4% рабочей силы в 50 - 60-е гг. до 6 - 12% в последующие десятилетия .

Обострение проблем занятости, структурные сдвиги в хозяйстве приводят к пересмотру сложившихся форм использования рабочей силы и трудовых отношений. Резко возросла роль нетрадиционных форм занятости, в первую очередь, частичной и временной. Использование труда частично и временно занятых работников позволяет с наименьшими издержками регулировать уровень занятости на предприятиях в зависимости от спроса. В результате в США, Канаде, Японии доля частично занятых увеличилась до 15 - 20%, в странах Западной Европы - до 15%.

Примерно в половине стран возросли различия в зарплате в пользу высокооплачиваемых категорий. Этот сдвиг отражался в быстром увеличении неравенства в доходах среди различных групп населения. Влияние повышения спроса на высококвалифицированных работников, на различия в оплате труда дополнялось другими факторами. Повышение образовательного уровня затормозилось в большинстве ведущих промышленно развитых стран, что сопровождалось повышением оплаты более образованных. Ряд стран

1 Ломакин В.К, Мировая экономика. - М., 1998, с. 257.

сократил системы выплат по безработице, уменьшил или ликвидировал минимальные зарплаты.

Согласно официальным данным к началу 1995 г. в мире насчитывалось более 35 млн трудящихся-мигрантов по сравнению с 3,2 млн в 1960 г. Если подсчитывать мигрирующую рабочую силу с сопровождающими ее иждивенцами, то численность перемещающихся работников с членами их семей может серьезно повлиять на состояние международного рынка рабочей силы.

Характерной чертой МРТ непременно является обмен результатами трудовой деятельности. Товарный обмен произведенной продукции осуществляется на возмездной или безвозмездной основе. В настоящее время он происходит в основном по первому варианту, т.е. сторона, получающая продукцию из-за границы, возмещает ее собственнику все затраты, К безвозмездным же видам внешнеэкономической деятельности относятся разного рода дарения, гуманитарная помощь, а также координация работ, обсуждение и принятие общих решений, обмен опытом, международная унификация стандартов, занятия, направленные на охрану окружающей среды, и т.п.

Обмен произведенной продукции на международной арене происходит не вдруг, а вследствие тщательной подготовки, путем проведения коммерческих операций. Сделка - это решающая часть коммерческой операции. Международная торговая сделка считается правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции. Под такой сделкой понимается договор купли-продажи между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товаров или оказанию услуг в соответствии с оговоренными условиями¹. Торговая сделка признается международной и в том случае, если она заключена между сторонами одной национальной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств. В то же время договор купли-

¹ Семенов К.А. Международные экономические отношения. -М., 1998, с. 73.

продажи не считается международным, если он оформлен между организациями или фирмами разной национальной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства, например между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, расположенных на территории одной страны. Сделки купли-продажи вещественных товаров являются традиционными для мировой торговли. Они занимают ведущее место и в деятельности внешнеторговых организаций и фирм.

Самым распространенным видом сделок типа купли-продажи товаров является обычная торговля между контрагентами разных государств, т.е. внешняя торговля, которая состоит из экспортных и импортных операций. Экспортно-импортные операции могут быть как прямыми, так и косвенными, т.е. осуществляться как самими владельцами товаров, так и посредниками. Для реализации товаров используются и такие специальные формы внешней торговли, как торги, аукционы и биржи. Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции. Реэкспорт - это вывоз за границу ранее ввезенного в данную страну товара, не подвергшегося в ней какой-либо переработке. Что касается реимпортных операций, то их существование связано с ввозом из-за границы ранее экспортированных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть изделия, которые не удалось продать на аукционах, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.

В практике международных экономических отношений широко применяются так называемые товарообменные операции, или встречная компенсационная торговля. Встречная торговля включает операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Все многообразие встречных сделок в зависимости от организационно-правовой основы или принципа компенсации можно разделить на три группы:

товарообменные сделки на безвалютной основе, торговые компенсационные сделки на денежной основе и промышленные компенсационные сделки.

В настоящее время на мировом рынке от сделок купли-продажи товаров в значительной мере обособилась реализация услуг. Под услугой принято понимать деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а всегда проявляется в некотором полезном эффекте, который получает ее потребитель¹.

К основным внешнеторговым сделкам по купле-продаже услуг относятся: операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машинотехнической 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.

Операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машинотехнической продукции фактически представляют собой производственный процесс, совершающийся в сфере обращения и производственного или личного потребления. Он направлен на обеспечение надежной работы проданных машинотехнических изделий. Уровень предлагаемого покупателям технического обслуживания выступает как важный фактор их конкурентоспособности.

Инженерно-технические услуги - это комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов. В ходе развития техники часть инженерных работ обособилась от сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и стала самостоятельным видом внешнеэкономической деятельности. В качестве такого явления инжиниринг не воплоща-

Семенов К.Л. Международные экономические отношения. - М., 1998, с. 81.

ется в материальном продукте, а проявляется в некотором полезном эффекте, который может получить потребитель услуги. Тем не менее инжиниринг отличается от услуг в сфере конечного потребления или финансов и выступает как обособившаяся сфера производственной деятельности. Объектами инжиниринга в первую очередь являются вновь разрабатываемые проекты. В современных условиях среди них наиболее распространенные - промышленные предприятия. Объектами инжиниринга могут быть и отдельные технические, технологические, экономические, финансовые, организационные и другие мероприятия, связанные с повышением эффективности уже функционирующих предприятий во всех сферах народного хозяйства.

Среди сделок типа купли-продажи услуг видное место занимают арендные отношения. Международная аренда - это сдача внаем машин и оборудования иностранному контрагенту. Этот процесс представляет собой одну из форм кредитования экспорта без передачи права собственности на товар арендатору.

В мировой практике различают краткосрочную аренду, или рейтинг, предполагающую сдачу оборудования внаем сроком от нескольких часов до одного года, среднесрочную аренду, или хайринг, предоставляемую на срок от года до трех - пяти лет, и долгосрочную аренду, или лизинг, предусматривающую сдачу имущества внаем на три - пять и более лет.

К сделкам по купле-продаже услуг относятся и туристические услуги. В настоящее время международный туризм получил широкое распространение и стал высокодоходной отраслью экономик многих стран мира. Виды туристических услуг, предлагаемых в качестве товара на мировом рынке, самые разнообразные. Здесь и услуги по размещению туристов в гостиницах, пансионатах, мотелях, услуги по обеспечению питанием, по удовлетворению культурных потребностей туристов, услуги, направленные на удовлетворение деловых интересов туристов, участвующих в конгрессах, симпозиумах, конференциях, ярмарках и т.д. Туристические услуги предлагаются 5-2250

либо в отдельности по выбору, либо в комплексе, который предоставляют так называемые инклюзив-туры и пэкидж-туры. Последние предполагают предоставление клиенту полного комплекса услуг и обычно организуются по определенной, заранее рекламируемой программе. Среди консультационных услуг в области информации и совершенствования управления широкое распространение получили аудиторские услуги, предусматривающие проверку коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности, разработку предложений по ее совершенствованию, консультации по вопросам налогообложения и т.п.

В этой внешнеторговой группе сделок различают торговлю результатами научно-технических исследований и торговлю объектами авторского права¹. Соглашения по обмену научно-техническими знаниями связаны с куплей-продажей итогов исследовательских работ, представляющих не только научную, но и коммерческую ценность. В отличие от международной торговли вещественными предметами в операциях по торговле научно-техническими знаниями присутствуют продукты интеллектуального труда, выступающие в форме патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, а также технические знания и опыт, объединенные понятием «ноу-хау».

Патент — это документ, выданный государственным органом изобретателю, удостоверяющий его авторство и исключительное право на использование изобретения. Он дает владельцу титул собственника на изобретение и защищает его не только от местных, но и от иностранных конкурентов. Действует на территории той страны, где выдан. Но патент может быть куплен другой стороной и тогда действует и на ее территории. В группе внешнеторговых сделок по купле-продаже итогов творческой деятельности большое место принадлежит торговле лицензиями. Лицензионные операции - это предоставление права на использование иностранных научно-технических дос-

Свменов К А. Международные экономические отношения. - М., 1998, с. 86.

тижений на основе специальных лицензионных соглашении. Большое место занимают сделки по выполнению заказных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, исполнению заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз и т.д.

Главными договорами, регулирующими патенты, следует признать Договор о патентном сотрудничестве 1970 гг. и Конвенцию Парижского союза, которую часто пересматривают и дополняют. В определенной мере Парижская конвенция регулирует также использование товарных знаков, знаков услуг, фирменных наименований, промышленных образцов и недобросовестную конкуренцию. Другими новыми договорами, регулирующими патенты, могут служить Европейская патентная конвенция (предусматривающая выдачу одним бюро в Мюнхене / Гааге патентов всех стран-участниц договора) и Патентная конвенция ЕС (предусматривающая создание единого патента Сообщества, действительного для всего ЕС). Парижская конвенция, участниками которой являются свыше 85 стран, включая США, остается основным международным соглашением, регулирующим режим для иностранцев по национальному патентному законодательству. За ее выполнением следит Международное бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) в Женеве. Право на национальный режим запрещает дискриминацию по отношению к иностранным владельцам местных патентов и товарных знаков. Так, например, американец, получивший канадский патент, должен иметь те же законные права и средства правовой защиты, что и канадские граждане. Кроме того, важное право приоритета предоставляют патентодержателям при условии, что они подадут заявку в других странах в течение двенадцати месяцев после подачи заявки в своей стране. Подача патентной заявки за рубежом не зависит от ее успеха в своей стране. Критерии патентоспособности в разных странах имеют различия. Тем не менее Парижская конвенция избавляет от необходимости подавать заявку одновременно в каждой стра-

не, где нужно обеспечить охрану интеллектуальной собственности. Если же изобретатель решит не добиваться охраны патента в других странах, любое лицо может изготавливать, использовать или продавать там это изобретение. Парижская конвенция не пытается уменьшить необходимость подачи отдельных патентных заявок во всех странах, где нужно обеспечить охрану патента. Она также не изменяет разные критерии патентоспособности, действующие в разных странах.

Договор о патентной кооперации, участниками которого, включая США, являются около 40 стран, направлен на повышение единообразия и уменьшение стоимости подачи международных патентных заявок и проведения предварительной экспертизы. Вместо подачи патентной заявки отдельно в каждой стране в некоторых странах практикуют такую подачу на основании РСТ. Национальным патентным ведомствам Японии, Швеции, Советского Союза и США были даны права международных поисковых органов, а также и Европейскому патентному бюро в Мюнхене/Гааге.

Международная заявка вместе с международным поисковым отчетом пересылается ИСА в каждое национальное патентное ведомство, которое обеспечивает охрану патента. Этот Договор никоим образом не ограничивает право каждой страны устанавливать основные условия патентоспособности и средства правовой защиты в случае нарушения патентных прав. Однако Договор о патентной кооперации предусматривает также, что заявитель может просить о проведении необязывающей предварительной международной экспертизы на предмет установления того, является ли изобретение новым, очевидным и промышленно применимым. В стране, не имеющей патентных поисковых средств, отчет предварительной международной экспертизы может в основном предопределить выдачу патента, только лишь по этой причине Договор о патентной кооперации может обеспечить значительное единообразие международного патентного права. США ратифицировали в 1986 г. положения Договора об отчетах предварительной экспертизы, тем самым выступив за такое единообразие.

УОстановимся подробнее на особенностях торговли ноу-хау. Как уже говорилось - это информация, имеющая коммерческую ценность. Она может быть секретом производства, может быть патентоспособной. Хотя часто техническая или научная по характеру, например по техническому обслуживанию, информация ноу-хау может быть и более общей. Маркетинг и управленческие навыки, а также просто деловые консультации могут быть ноу-хау. Если кто-либо желает платить за информацию, на нее может быть спрос на международном рынке или ' может быть выдана международная лицензия.

Охрана ноу-хау законом в разных странах имеет отличия и в лучшем случае носит ограниченный характер. В отличие от патентов, авторских прав и товарных знаков путем регистрации нельзя получить исключительные права на ноу-хау. Знание, как и воздух, которым мы дышим, многие признают общим достоянием. Открытую всем в обществе информацию ноу-хау может использовать любой человек, и ее почти невозможно забрать назад. В отсутствие исключительных законных прав обеспечение конфиденциальности ноу-хау становится важной деловой стратегией. Если она известна всем, то кто за нее заплатит? Если у ваших конкурентов есть доступ к вашей информации, то ваше положение на рынке подвержено риску. Именно по этой причине очень немногие люди на земле знают и знали формулу напитка кока-кола, которая, возможно, представляет собой самую охраняемую в мире ноу-хау.

Охрана ноу-хау входит в основном в сферу действия договорного, защищающего производственную тайну гражданского права. Предприниматели обязывают по договору своих работников хранить в тайне информацию ноу-хау. Но либо происходит утечка некоторой ценной информации, либо она уходит вместе с этими работниками, например, когда увольняется недовольный работник, либо бывший работник продает ее или делает ее достоянием общественности. Предприниматель вряд ли сможет вернуть ее всю с помощью средств защиты из нарушения договора по общему праву или праву справедливости. Не смогут сделать это и другие средства правовой защиты, так

как суд по закону не может обратить взыскание на заработную плату работников, хотя эти средства правовой защиты можно использовать в случае, если к нарушению договора их побудил конкурент. Точно так же, хотя в некоторых странах подлинная производственная тайна охраняется уголовным законодательством, очень трудно убедить государственного обвинителя решать ваши производственные проблемы, и уголовными наказаниями не возместить производственную тайну (хотя они могут остановить других в будущем).

Даже если конкретное ноу-хау будет признано патентоспособным, желание продлить использование этой коммерческой информации с помощью патента реализовать затруднительно. Говорят, например, что международная химическая промышленность предпочитает раскрывать свои производственные секреты и иметь патенты на ограниченный срок. Лицензирование или продажа ноу-хау во всем мире ненадежный, но очень доходный бизнес. Почти во всех странах существует разного рода правовая защита товарных знаков. Для международной охраны товарных знаков необходима отдельная регистрация по национальному закону. Граждане США подают соответствующим органам власти других стран ежегодно примерно 50 000 заявок на регистрацию товарных знаков. В США товарные знаки охраняют по общему праву и этому служит их регистрация в органах штата и федеральных. Федеральная регистрация разрешена управлением товарных знаков США для всех знаков, с помощью которых можно отличить одни товары от других. Если знак не попадает в категорию запрещенных знаков (например, нарушающих социалистическую мораль в Китайской Народной Республике), то в результате регистрации он получает хождение на срок в несколько лет. В таких странах, как США, до 1989 г. знаки следовало использовать на товарах еще до их регистрации. В других же, как во Франции, предварительного использования не требовали, и бывало, что знаки регистрировали в спекулятивных целях.

Говорят, что компании ESSO пришлось приобрести во Франции права на товарный знак у одного спе-

кулянта, когда она перешла на знак EXXON в поисках идеального всемирного товарного знака, Начиная с 1989 г. в США законом разрешено регистрировать товарные знаки при добросовестном намерении начать использовать их в течение 12 месяцев и, если причина задержки в использовании обоснована, еще в течение дополнительных 24 месяцев . Такая заявка фактически сохраняет товарный знак за заявителем. Упор на добросовестное намерение и обоснованную причину представляет собой попытку установить контроль над использованием закона США о товарных знаках в спекулятивных целях.

Объем охраны товарных знаков в разных странах различный. По федеральному закону о товарных знаках, в США нарушение прав на них может привести к запретительным судебным постановлениям, взысканию ущерба и конфискации товаров таможней. Кодексы других стран предусматривают такие же средства правовой защиты, но они практически малоэффективны. Так, регистрация товарного знака не служит гарантией против его пиратского хищения. Джинсы с товарным знаком «Леви Страус сделаны в Сан-Франциско» были, возможно, подделаны в Израиле или Парагвае без ведома или согласия фирмы «Леви Страус» и несмотря на регистрацию ее товарного знака в этих странах. Подделку товарных знаков совершают не, только в странах «третьего мира», в чем может убедиться любой посетитель американского «блошиного рынка». Конгресс впервые ввел уголовные наказания и взыскание ущерба в тройном размере, приняв в 1984 г. закон о подделке товарных знаков.

Во многих странах товарные знаки (стоящие на товарах) отличают от знаков обслуживания (например, магазина юридической литературы), используемых исполнителями услуг, фирменных наименований (названий предприятий), коллективных знаков (знаков, используемых группой лиц или организацией) и сертификационных знаков (знаки качества, происхождения или

1 Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения.-М., 1998, с. 189.

прочих фактов). Хотя национальное регулирование товарных знаков разное, в целом можно сказать, что законный товарный знак (т.е. знак не аннулированный, от прав на который владелец не отказался, или не родового характера) будет защищен от нарушения. Товарный знак может охраняться в одной стране (лекарство со знаком АСПИРИН в Канаде), но не иметь законной силы как «родовой» знак в другой (аспирин со знаком БАЙЕР в США). Товарный знак может быть действительным, например автомобили со знаком ШЕВРОЛЕ НОВА в США и Мексике, но иметь меньшую ценность по языковым причинам. Если бы вы были мексиканцем, купили бы вы автомобиль ШЕВРОЛЕ, обещающий «nova» (в переводе - «не поедет»)? В отличие от патентов и авторства права на товарные знаки можно постоянно продлевать. Законный знак можно лицензировать, возможно, уступить зарегистрированному пользователю, права на него можно переуступить, в некоторых случаях одновременно с продажей фирмы. Рост числа случаев международного лицензирования товарных знаков можно показать на примере заключаемых за рубежом соглашений о привилегиях. Международное лицензирование иногда сопровождается принятием национального закона о товарных знаках. Основным закон США о товарных знаках, закон Д. Лэнхема 1946 г., получил толкование для экстерриториального применения (как и антимонопольный закон Л. Шермана) к иностранным лицензиатам, совершающим мошеннические действия. От подающих заявку на регистрацию знака иностранцев могут потребовать подтверждения предшествующей и законной регистрации в своей стране, и новая регистрация в другой стране не будет независимой от действительности регистрации в своей стране. Иностранцам часто помогают в регистрации их знаков международные и региональные договоры о товарных знаках. Авторское право на литературные произведения охраняется в той или иной мере почти в 100 странах. Объем такой охраны и средства правовой защиты в случае их нарушения в разных странах различные, но примерно 80 стран добились определен-

ного единообразия в этой области путем участия в Бернской и Всемирной конвенциях по охране авторского права. В США, например, закон 1970 г. об авторском праве защищает все оригинальные произведения, записанные на реальных носителях (существующих или которые будут созданы в будущем), в том числе литературные произведения, музыкальные произведения, драматические произведения, хореографические работы, графические произведения, аудио-визуальные произведения, звукозаписи и компьютерные программы. Произведения необязательно должны быть опубликованы для обеспечения в США охраны авторского права на них. Достаточно того, чтобы оно было оригинальным и находилось на реальном носителе. В США для закрепления за собой авторского права автор должен поместить на публикуемых экземплярах знак охраны авторского права со своей фамилией. Произведения, опубликованные без такого знака, могут свободно использоваться всеми.

В США срок охраны авторского права составляет 50 лет после смерти автора. За автором сохраняется право контроля и над такими «производными работами», как кинофильм, снятый по его книге. Только автор (либо его правопреемники или в определенных случаях пользователь) вправе снимать копии, демонстрировать, исполнять и первым продавать произведение. Для закрепления авторского права его регистрация в управлении авторского права США необязательна, но она необходима для осуществления федеральных средств правовой защиты. Нарушители несут уголовную ответственность, должны выполнять судебные запретительные постановления и возмещать материальный ущерб. Произведения, изданные с нарушением авторского права, изымаются до суда и в конечном итоге уничтожаются. Но работникам образования, критикам и журналистам разрешено добросовестное использование произведения. Эта традиционная доктрина общего права закреплена в законе 1976 г. об авторском праве.

Продажу авторского права иногда осуществляют специальные агентства. Особенно это касается музыкальных сочинений из-за разбросанности многих авторов и потенциальных

пользователей. В США функции главного агентства по продаже таких прав выполняют Американское общество композиторов, авторов и издателей (АСКАП) и компания «Музыкальные передачи Инк».

Такие права тысячами продают по общей лицензии за установленную агентствами плату, позднее распределяемую между их членами. Подобные организации действуют и в большинстве европейских стран. Их деятельность постоянно контролируют на основании антимонопольного законодательства США и Европейского сообщества.

Совместная международная информационная служба авторского права, находящаяся с 1981 г. под руководством ВОИС и ЮНЕСКО, содействует лицензированию авторского права в странах «третьего мира». Но эта служба не выступает в качестве агентства по продаже авторских прав - недостаток, который, как говорят, способствует их пиратскому хищению.

Охрана авторского права в других странах может быть более или менее всеобъемлющей либо приспособляющейся к современной технологии. Закрепление авторского права на компьютерные программы, например, не столь надежное во многих странах. В некоторых развивающихся странах понятие «добросовестное использование» толкуется расширительно, что подрывает охрану авторского права. Но эти различия представляются не столь значительными по сравнению со всемирной проблемой пиратского хищения авторских прав (от незаконного использования сигналов со спутников до нелегального использования магнитофонных записей и книг).

Хищение интеллектуальной собственности и подделка товаров быстро нарастают как в развивающихся, так и в развитых странах. Такое хищение не ограничивается потребительскими товарами (одежда от Дома П. Кардена, часы марки «Ролекс»). Теперь подделывают промышленные товары и детали (например, тормозные колодки для автомобилей). Для некоторых развивающихся стран незаконная передача технологии видится как часть их экономического развития. Они либо поощряют пиратство, либо не выступают против него. Поскольку изготовители

без лицензии не платят роялти (фиксированные ставки в процентах на базе фактического экономического эффекта от использования лицензий)¹, то у них обычно себестоимость производства ниже, чем у собственников технологии. Такая практика способствует усилению пиратского хищения интеллектуальной собственности. Дешевая перепечатка книг со знаком охраны авторского права идет полным ходом в таких удаленных друг от друга местах, как Нигерия, Саудовская Аравия и Республика Корея. Дешевые компьютеры подделывают под фирму «Эппл» в Гонконге. По оценке «Дженерал Моторс», около 40% ее автозапчастей подделывают на Ближнем Востоке. Копии пластинок и аудиокассет производят почти повсеместно без лицензии и платы. Перечень этот можно продолжать.

Правовая защита от хищения интеллектуальной собственности и подделки товаров не очень эффективна. В США владельцы товарных знаков и авторских прав могут зарегистрироваться в таможенной службе и требовать недопущения ввоза изготовленных за рубежом с нарушением права интеллектуальной собственности товаров. Это предусмотрено в законе Д. Лэнхема 1946 г. о товарных знаках и законе 1976 г. об авторском праве. До 1988 г. в основном были запрещены:

! недобросовестная конкуренция и недобросовестный импорт товаров;

! последствия или действия, которые вредят или наносят значительный ущерб эффективной и рентабельной отрасли в США.

Импорт был также запрещен, если он мешал созданию отрасли, ограничивал или монополизировал торговлю и промышленность в США.

Иски о нарушении патентных прав с требованием возмещения ущерба в трехкратном размере могут быть предъявлены в американских судах к импортерам и поставщикам поддельных товаров, но порядок вручения судебных повесток и пределы

¹ Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе. - М., 1998, с. 160.

компетенции судов часто не дают возможности добиться эффективного возмещения ущерба от иностранных пиратов. Даже в случае взыскания ущерба изготовители и продавцы поддельных товаров научились ловко играть в прятки, переезжая на другую сторону улицы или в другую страну и продолжая там свою деятельность. Более того, мобильность и заработки изготовителей поддельных товаров привели к тому, что уголовные санкции по закону 1984 г. о подделке товарных знаков выглядят как пиррова победа. В тех случаях, когда поддельные товары будут обнаружены на территории США, можно получить судебное постановление об их конфискации по иску с участием только одной стороны на основании закона 1984 г. и закона Лэнхема о товарных знаках. Конфискованные таким образом товары могут быть уничтожены по решению суда.

Решение этих проблем по международному праву оказалось не менее трудным. В ГАТТ разрабатывается кодекс против подделок товаров, который внимательно рассматривался в ходе Уругвайского раунда переговоров. На основании различных законов США Президент вправе не предоставлять торговые льготы недостаточно защищающим права интеллектуальной собственности американских граждан странам либо налагать на них торговые санкции. Этот метод «кнута и пряника» постепенно дает результаты. Например, в 1986 г. под таким давлением Сингапур разработал новый закон об авторском праве, Корея - новые законы о патентах и авторском праве, а Тайвань - новый закон об авторском праве, патентах и добросовестной торговле и внес поправки в закон о товарных знаках. В Бразилии были приняты законы, направленные на защиту авторских прав на компьютерные программы. Несмотря на эти изменения, есть сомнения относительно того, насколько энергично будут исполняться новые законы, если это может привести к сокращению рабочих мест и падению доходов страны.

Фактические объемы и структура потребления нефти и газа в мире определяются темпами экономического развития в целом и отдельных групп стран в частности. Цены на энергоносители также являются одним из основных факторов, от кото-

рых зависят спрос и предложение. Так, значительный рост мировых цен на нефть в 1992 - 1993 гг. (см. нижеприведенную табл.) совпал с довольно устойчивым развитием экономики государств ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) и «третьего мира».

Экспортные цены на нефть и газ

Целевые параметры	1991	1993	1995	1997	2000
Мировая экспортная цена на нефть, долл. за 1 т	139,7	115,2	122,7	137,0	146,2
Экспортная цена на газ, поставляемый в западно-европейские страны, долл. за 1 тыс м ³	122,0	92,0	101,0	113,0	121,0

Цена нефти колеблется в ту или иную сторону по самым разным причинам: сезонные колебания, наличие коммерческих запасов и т.д.

Цена газа также подвержена колебаниям, однако она привязана к цене нефти и зависит главным образом от нее. На цены газа влияют также различные условия местного рынка. Например, резкое снижение его запасов в подземных хранилищах ведет к повышению цен на газ в данном регионе, в холодные зимы растет спрос и, соответственно, цена газа, в теплые зимы, наоборот, снижается,

Запасы между отдельными странами или группами стран распределены крайне неравномерно. Из 139,7 млрд т доказанных запасов нефти 109,2 млрд т, или 78,2%, сосредоточено в небольшой группе стран, входящих в ОПЕК (Организация стран - экспортеров нефти), Западная Европа располагает 2,5% запасов, страны АТР (Азиатско-Тихоокеанский регион) - 5,8, США - 3%. Из 144 трлн м³ запасов природного газа в двух группах стран - ОПЕК и СНГ - сосредоточено 81,6% мировых запасов, на Западную Европу приходится 3,3%, на страны АТР - 6,3% и на США - 3,3%.

Важнейшими тенденциями 90-х гг. являются весьма динамичный рост производства и потребления черных металлов в ведущих странах Азии, связанный с высокими темпами инду-

стриального развития, а также резкое сокращение металлургического производства в странах Восточной Европы и бывшего СССР.

Относительная стабилизация конъюнктуры в большинстве стран с рыночным хозяйством способствовала довольно стабильному росту спроса и постоянному наращиванию потребления металлопродукции. Мировой рынок черных металлов в 1997 г. характеризовался заметным ростом абсолютных и относительных показателей экспорта и импорта, среднегодовой прирост которых составил около 2% (см. предлагаемую табл.). К особенностям мирового рынка следует отнести относительное, но достаточно заметное снижение роли традиционных экспортеров - Японии и стран ЕС при некотором росте их доли в мировом импорте.

Ведущие экспортеры металлопродукции из черных металлов (млн т)

Регионы и страны	1990	1992	1995	1996	2000
Мир в целом	165,1	185,0	187,5	184,0	186,1
ЕС	71,4	74,4	90,6	88,6	89,9
Германия	18,1	18,8	20,1	20,3	20,7
Франция	11,4	11,8	12,6	12,9	13,1
Люксембург	15,1	13,7	14,7	14,5	14,3
Италия	8,2	9,0	11,5	12,1	12,3
Япония	15,8	18,5	22,1	19,3	19,8
Республика Корея	7,3	11,7	9,3	10,1	11,2
Бразилия	8,9	11,6	9,5	10,2	10,4
Восточная Европа	14,3	11,2	15,4	14,8	15,2
Бывший СССР	4,9	4,1	—	—	—
Россия	—	—	23,4	25,7	28,6
Украина	—	—	8,6	9,8	10,2

Во внешней торговле отмечается заметное увеличение импорта почти на 50%, главным образом за счет стран Восточной Европы. По-прежнему более 70% оборота на рынке металлопродукции ЕС составляют товаропотоки внутри Союза.

Необходимость поддержания внутреннего порядка, охраны границ, защиты территориальной целостности государства

требует от любого члена мирового сообщества уделять серьезное внимание оснащению своих вооруженных сил современным военным оборудованием. Военно-промышленная база большинства стран мира чаще всего не в состоянии удовлетворить все потребности национальной армии в вооружениях, и спрос на них покрывается при помощи импорта. Мировая торговля вооружениями и военной техникой (ВВТ) продолжает занимать наиболее заметное место в системе межгосударственных связей. Только в течение последних 10 лет, по данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира, через международный оружейный рынок прошло военной продукции на общую сумму в 296,266 млрд долл.

Серьезные изменения в период 1987 - 1996 гг. произошли в соотношении экспорта ВВТ по регионам мира. Так, если в 1987 г. экспорт из Европы составлял 60,6%, Америки - 30,5%, Азии - 7,7%, Ближнего и Среднего Востока - 0,7%, Африки и Океании - 0,5%, то* в 1996 г. Европа экспортировала 50,6%, Америка - 45,6%, Азия - 2,9%, Ближний и Средний Восток - 0,8%, Африка и Океания - менее 0,1% основных видов обычных вооружений.

Мировая торговля обычными вооружениями продолжает концентрироваться в руках узкого круга экспортеров и покупателей. Так, на долю шести основных стран-поставщиков в 1996 г. пришлось почти 90% всех продаж, а на долю 30 основных импортеров - более 84% всех закупок ВВТ в мире.

Бесспорным лидером в торговле военной продукцией являются США, резко увеличившие свое присутствие на мировом рынке после окончания «холодной войны». На втором месте находится Россия, хотя стоимостный показатель ее экспорта ВВТ в указанные годы составил сумму, почти в 4 раза меньшую американской. При этом Россия после нескольких лет неуклонного падения объема своего экспорта вооружений в 1995 г. сумела переломить ситуацию и увеличить продажу военной продукции на мировом рынке более чем в 4,5 раза. В настоящее время Россия торгует оружием с 51 страной.

Наибольшие валютные поступления за последние 2 года получены от экспорта оружия в Индию, Китай, Кувейт, ОАЭ. Вьетнам, Кипр и Турцию¹. Третье место принадлежит Германии, на долю которой пришлось в среднем 7,3% суммарных военных поставок в 1992 - 1996 гг. Далее следуют Великобритания, Франция, Китай.

Мировой рынок вооружений и военной техники в будущем будет продолжать функционировать в сложнейших условиях, характеризующихся:

- I во-первых, значительным усилением конкурентной борьбы между экспортерами ВВТ;
- Ф во-вторых, определенными изменениями географии импорта;
- Ф в-третьих, дальнейшей коммерциализацией поставок оружия;
- I в-четвертых, повышенным интересом ряда развивающихся стран к импорту технологий производства боевой техники;
- Ф в-пятых, существенным возрастанием объема услуг, связанных с модернизацией и эксплуатацией ранее поставленной техники;
- I в-шестых, возможным ужесточением международного контроля за поставками современных видов ВВТ. Создание международной валютной системы регулирования платежных балансов стран, участвующих в мирохозяйственных связях, насчитывает несколько периодов. Каждый из них имеет свои особенности. Условно можно выделить три периода: до 1914 г., 1918 - 1939 гг. и послевоенный, с 1945 г.

Период до 1914 г. Исторически платежные балансы регулировались с помощью фиксированных курсов валют на базе Золотого стандарта, т.е. стоимость национальной валюты приравнивалась к весовой единице золота и жестко фиксировалась. Такая система, окончательно сложившаяся к концу девятнадцатого столетия, стала господствующей в Германии,

¹ Барабанов В Ю. Мировая торговля вооружениями и военной техникой // МЭ и МО, 1998, № 8, с. 100.

Италии, Франции, Норвегии, Голландии, Дании, Швеции. В 90-е гг. прошлого века к этим странам добавилась Россия, Япония, США. В перечисленных странах бумажные банкноты свободно обменивались на золото.

Поддерживаемая относительно благоприятной общеэкономической конъюнктурой система фиксированных курсов функционировала относительно удовлетворительно. Впоследствии это время называлось золотым веком в развитии мировой валютной системы. Немаловажным фактором, способствовавшим стабильности финансовой ситуации, явилось общее благоприятное положение в мировой экономике - отсутствие войн, значительных экономических потрясений. Наконец, общество не требовало от правительства обеспечения гарантированной занятости работников и стабильности цен.

Период между Первой и Второй мировыми войнами. Валютная политика большинства стран мира после 1918 г. складывалась под воздействием двух величайших потрясений: Первой мировой войны и Великой депрессии 1929 — 1933 гг. Резкое увеличение денежной массы в связи с ростом военных расходов в европейских странах заставило национальные правительства прекратить размен национальной валюты на золото. Период между двумя мировыми войнами характеризовался жестокими валютными потрясениями, поколебавшими систему фиксированных курсов, и тщетностью попыток поддержать фиксированные валютные курсы в подобной ситуации. Как показали исследования, неконтролируемый рост денежной массы приводил к значительным снижениям курсов и оказывал дестабилизирующее влияние на платежный баланс и национальную экономику. Последующий переход к гибким валютным курсам позволил реально отразить различия в состоянии национальных хозяйств и покупательной способности отдельных валют.

Послевоенный период. В послевоенный период вновь был поставлен вопрос о создании новой системы многостороннего регулирования международных расчетов. При ее разработке

развитые страны учитывали опыт предшествующего периода. Опыт довоенного функционирования системы «плавающих» валютных курсов свидетельствовал об их низкой эффективности: бесконтрольная деятельность национальных правительств, преследующих националистические цели, приводила к дестабилизации мировой системы платежей. Во время Великой депрессии была продемонстрирована важность свободы действий при выборе страной независимой экономической политики для решения вопросов занятости и экономического роста. Введение фиксированного курса с предоставлением права единовременного пересмотра (система регулируемой привязки валюты) позволило достигнуть компромисса между корректируемыми и фиксированными курсами с некоторым перевесом в пользу фиксированных.

Установление фиксированной цены золота в долларах и жесткой привязки всех валют к доллару способствовало твердой фиксации курса валют. В случае крайней необходимости после многосторонних консультаций могла быть осуществлена разовая корректировка курса. Накопив по результатам Второй мировой войны основную массу золотых запасов мира, США установили цену доллара в размере 35 долл. за одну тройскую унцию. Фактически это было закрепление цены на золото, установленной еще в 1934 г. С 1947 г. и до начала 70-х гг. США покупали на мировом рынке золото, когда его цены снижались (с целью выравнивания его цены), и продавали золото, когда его цена возрастала и превышала допустимые пределы. Назначение такого рода интервенций состояло в том, что США поддерживали не столько балансы отдельных стран, сколько прежде всего регулирование международных расчетов. В установлении заниженной цены золота не последнюю роль сыграли и политические мотивы. В период «холодной войны» США не стремились поддерживать крупнейших производителей золота - СССР и ЮАР, с которыми у них были более чем прохладные отношения.

Однако вне зависимости от имевшихся намерении на практике такая цена стимулировала дальнейшее «вымывание» золота из международных расчетов (оно все больше «утекало» на частный коммерческий рынок) и замену его долларовыми резервами. Использование долларовых средств в качестве международного платежного средства, позволяющего урегулировать диспропорции платежных балансов, предполагало их наличие у государств, осуществляющих взаимную торговлю. Главным источником долларов мог быть лишь приток их из США, т.е. за счет дефицита платежного баланса. Существование такого рода дефицита в 50-е и 60-е гг. было выгодно как для США, так и для их партнеров. США обеспечивали получение товаров и услуг от иностранных государств, расплачиваясь за это долларовыми обязательствами. Другие государства получали долларовые средства в качестве ресурсов для взаиморасчетов.

Кризисная ситуация возникла в конце 60-х гг. в связи с тем, что сумма краткосрочных обязательств США превысила сумму имеющихся в стране запасов золота, обеспечивающих курс доллара. В это время США вступили в период инфляции и замедления темпов экономического роста. Результирующий в 1970 г. (10 млрд долл.) и 1971 г. (30 млрд долл.) дефицит американского платежного баланса поставил под сомнение надежность использования валюты одной страны в качестве основы для фиксации валютного курса. Доверие к доллару как прочной и стабильной международной валюте, базирующейся на фиксированном уровне - курсе золота, было подорвано. Разразился финансовый кризис. Введение США «плавающего» курса доллара послужило катализатором перехода других стран к «плавающим» валютным курсам. Эффективность той или иной валютной политики определяется конкретными экономическими условиями, в рамках которых она проводится.

Валютный рынок - центральное звено международной финансовой системы. По объему операций он превосходит

остальные сегменты финансового рынка - рынок облигаций и акций. Ежедневно объем сделок на валютном рынке исчисляется в среднем 1,2 - 1,4 трлн долл. Для сравнения ежедневно объем операций на рынке облигаций (государственных и частных) составляет порядка 500 - 700 млрд долл. и 100 - 150 млрд долл. - на рынке акций. Благодаря применению электронных технологий сформировалось два направления развития валютной торговли. Первое - это электронные дилинговые системы («Рейтер-2000»). Второе — это электронные брокерские системы.

По оценке экспертов МВФ, наиболее активно электронные брокерские системы в международных финансовых центрах используются в торговле «парами» валют (доллар - марка, доллар - иена, доллар - фунт стерлингов). Международными центрами валютных операций остаются Лондон (30% объема операций), Нью-Йорк (16%) и Токио (10%). Одной из наиболее активно используемых валют в операциях на валютном рынке является доллар США. На операции, связанные с покупкой или продажей американских долларов, приходится до 50% объема операций на валютном рынке. На немецкую марку и японскую иену приходилось соответственно 15 и 10%. Укрепление позиций американского доллара обусловлено достаточно стабильной хозяйственной конъюнктурой - ростом промышленного производства, низкой инфляцией и высоким уровнем занятости. Это несомненно бросает серьезный вызов валютной политике государств Западной Европы, правительства которых поставили перед собой задачу перейти к единой евровалюте. Достойными конкурентами американского доллара является эку и евро.

Эку (European Currency Unit) - центральный элемент Европейской валютной системы. Определенная как корзина валют, она постепенно расширяла свою официальную роль и все чаще использовалась в частных сделках. Уставными положениями ВВС предусмотрено, что его начальный состав,

установленный 18 декабря 1978 г., будет предметом повторных обсуждений и, возможно, пересмотров каждые 5 лет или по требованию, если вес одной из валют изменился по меньшей мере на 25% из-за изменений соотношений валютных курсов.

С сентября 1989 г. экю определялся следующим образом: 1 экю = 0,6242 немецкой марки = 1,332 французского франка = 0,2198 голландского гульдена = 0,13 люксембургского франка = 0,1976 датской кроны = 0,008552 ирландского фунта = 0,08784 фунта стерлингов = 151,8 итальянской лиры = 3,301 бельгийского франка = 1,44 греческой драхмы = 1,393 португальского эскудо = 6,885 испанской песеты, Стоимость в экю каждой европейской валюты меняется каждый день, так как она зависит от веса валют в корзине, которые стабильны и следуют из определения экю, и от курса валюты в других европейских валютах, который каждый день изменяется на валютных рынках. Однако в силу ряда политико-экономических разногласий план экю не был реализован. Ему на смену пришла программа единой валютной единицы -евро.

США производят лишь 20% мировых товаров. В то же время они обладают валютой, которая используется в 40% всех мировых валютных операций". Реальное же влияние доллара США гораздо шире и глубже: американские и транснациональные корпорации в любой точке земного шара могут выставять счета за свои услуги в долларах и при этом не рискуют столкнуться с проблемами обмена валюты.

Введение с 2000 г. в безналичный, а с 2002 г. и в наличный оборот евро и ее полномасштабное использование предоставило хозяйствующим объектам такие же преимущества, какими долгое время пользовались американские компании, что в

1 Пейбро М.В. Международные экономические, валютные и финансовые отношения, - М., 1990, с. 247.

2 Поздняков В.Н. ЕС вводит евро//Экономист, 1999, № 3, с. 56.

итоге привело к укреплению позиций единой европейской валюты по отношению к американскому доллару К концу 2002 г. паритет между долларом и евро составил 1,05 в пользу последнего

Последствия валютно-финансового кризиса в странах Юго-Восточной Азии во второй половине 1997 г. затронули валютные рынки многих стран, в том числе и развивающихся (см. нижеследующую табл.) Иностранные инвесторы, обеспокоенные ситуацией, начали сворачивать предоставление кредитов и выводить средства из страны. Возрастало давление на валютный курс. Центральные банки приступили к интервенции в поддержку курса национальной валюты и предприняли меры с целью сбить нарастающую спекулятивную игру на понижение курса национальной валюты

Массовое изъятие вкладов населения из банков и перевод сбережений в валюту - это путь к серьезным потрясениям банковской системы, системы государственных финансов, поскольку привлеченные банками средства населения вложены в основном в государственные ценные бумаги, и путь к неизбежной девальвации национальной валюты. В целом положение на фондовых рынках за последние годы определяется следующими моментами-

- | укреплением валютно-финансового положения развитых государств и формированием относительно стабильной динамики курсов ведущих валют на рынке;
- | сокращением дефицитов государственного бюджета, что способствовало поддержанию низких темпов внутренней инфляции и формированию стабильной конъюнктуры на рынке государственных обязательств (не говоря о крахе ГКО в России);
- | достижением относительной макроэкономической стабильности развитых государств в условиях сравнительно высокой занятости и низкой инфляции, что определяло высокую конъюнктуру на рынке акций и облигаций промышленных компаний.

Валютно-фишшовое положение развивающихся стран
(млрд долл.)¹

Страна	Сальдо платежно- го баланса по те- кущим операциям		Внешний долг		Междуна- родные ре- зервы, 1997
	1997	1998	1997	1998	
<u>Лат. Америка</u>					
Аргентина	-8,0	-13,5	107,7	113,7	19,6
Бразилия	-35,0	-39,9	195,1	204,2	53,7
Чили	-2,1	-4,3	25,9	28,3	17,6
Колумбия	-4,4	-5,9	29,0	30,8	11,1
Эквадор	-0,2	-0,7	14,7	14,5	2,1
Мексика	-8,0	-15,1	168,6	169,9	25,4
Перу	-3,3	-3,8	27,5	28,2	10,6
Венесуэла	4,5	0,7	29,5	27,3	14,9
<u>Азия</u>					
Китай	4,5	-2,4	155,2	155,4	134,1
Гонконг	3,1	2,2	-	-	74,4
Индия	-6,0	7,0	98,4	103,3	26,3
Индонезия	-10,7	-10,6	130,4	134,4	28,9
Республика Корея	-17,2	13,0	125,2	143,8	30,5
Малайзия	-6,8	-6,9	39,1	39,3	26,6
Филиппины	-4,0	-4,9	58,4	59,4	9,4
Сингапур	15,0	17,9	-	-	76,8
Тайвань	6,7	6,3	45,4	48,3	82,9
Таиланд	-7,0	-0,3	102,4	108,4	30,3
<u>Африка</u>					
Марокко	-0,6	-0,7	20,0	19,6	4,2
Нигерия	-3,1	-	55,2	-	8,0
<u>Европа</u>					
Чехия	-3,7	-2,8	20,5	21,9	10,9
Венгрия	-1,9	-2,2	23,2	23,4	8,2
Польша	-6,3	-9,5	42,6	44,3	19,8
Россия	3,0	-2,5	145,1	170,7	16,0

! Доронин И. Н. Положение на фондовых и валютных рынках
// МЭ и МО, 1998, № 8, с 22

В отличие от развитых государств ситуация на фондовых рынках развивающихся стран оставалась напряженной. Эти страны стремились проводить политику курсовой стабильности но требовало это большого напряжения, постоянных, а порой и значительных валютных интервенций со стороны их центральных банков и не всегда удавалось.

Развивающийся процесс глобализации фондовых рынков имеет три источника и три составные части.

Во-первых, это внедрение современных электронных технологий, средств коммуникации и информатизации, оказывающих, с одной стороны, существенное воздействие на развитие национальных фондовых рынков, в первую очередь, их инфраструктуру и систему информационной поддержки операций на рынках, а с другой - расширяющих возможности взаимодействия между ними.

Во-вторых, это рост объема предлагаемых ценных бумаг - облигаций и акций и расширение числа видов этих ценных бумаг. Так, если в структуре экспорта частного капитала из стран ОЭСР облигационные займы в середине 70-х гг. составляли 10%, то в середине 90-х гг. уже 40%, а акции соответственно 5 и 35%'. В основе роста предложения ценных бумаг лежат дефициты государственных бюджетов и потребности частного сектора в финансировании своей деятельности. Мощным стимулом развития предложения ценных бумаг и усиления процесса глобализации является приватизация, сопровождаемая выпуском в обращение акций, принадлежащих государству. За 1991 - 1996 гг. во всем мире приватизировано госсобственности на сумму 370 млрд долл.

В-третьих, это формирование крупных институциональных инвесторов (пенсионные и страховые фонды, инвестиционные компании и взаимные фонды), которые аккумулируют денежные ресурсы корпораций и населения и инвестируют их в ценные бумш и.

Доронин И.Н. Положение на фондовых и валютных рынках
// МЭ и МО, 1998, № 8, с. 15.

Кризис на фондовых рынках стран Юго-Восточной Азии (ЮВА) вызвал корректировку курсов акций на западных рынках. Многие частные инвесторы, напуганные значительным падением курсов акций в этих странах и обвалом на Гонконгской бирже, поспешили зафиксировать прибыль.

Что касается фондовых рынков государств ЮВА, то причины резкого падения курсов их акций были обусловлены серьезным валютно-финансовым кризисом, проблемами экспортного производства, финансовой нестабильностью и банкротствами финансовых институтов рынка, которые были вовлечены в активные спекулятивные операции. Несовершенство системы государственного регулирования и «непрозрачность» фондовых рынков лишь усугубили ситуацию. Некоторые последствия финансового кризиса представлены ниже (в табл.).

**Последствия финансового кризиса
в отдельных странах Юго-Восточной Азии
за период с 1 июля 1997 г. по 18 февраля 1998 г.**

Страна	Падение курса национальной валюты (%)	Падение курсов акций на фондовых биржах (%)	Капитализация рынка акций на окт. 1997 г. (млрд долл.)	Капитализация рынков акций на февр. 1998 г. (млрд долл.)
Индонезия	73,5	81,2	55,2	15 – 20
Респ. Корея	48,1	32,3	91,8	55 – 65
Таиланд	43,2	47,9	33,9	15 – 20
Малайзия	33,3	59,0	139,2	70 – 80
Сингапур	13,2	45,0	–	–
Гонконг	0	36,6	–	–

Классики экономической науки А. Смит, Д. Рикардо, Д. Милль, Ж. Сей, К. Маркс и последователи, современные ученые-экономисты С. Харрис, Э. Хекшер, Б. Олин, П. Самуэльсон, С. Линдер, В. Леонтьев, М. Портер, Ф. Перу, Г. Мгор-даль выводят международную торговлю, мирохозяйственные связи, МЭО, а тем самым и международную экономическую интеграцию из разделения труда в обществе, между странами

и народами, концентрация труда и других ресурсов на изготовлении определенных видов продукции для продажи на внешнем рынке и ввоз необходимого предполагают известную специализацию производства в международном плане.

Это означает объединение усилий в удовлетворении потребностей отдельных стран. Создаются условия для увеличения количества и расширения набора товаров и услуг за счет их импорта. Углубление международного разделения труда, количественное и качественное развитие мирохозяйственных связей обеспечивается также экономическими интересами их участников.

Глава 7. Механизмы международных экономических отношений в системе мирохозяйственных связей

Международное разделение труда, вытекающая из него внешняя торговля, и особенно более высокие формы мирохозяйственных связей, позволяют получить существенный экономический выигрыш, сократить затраты на продукцию. Согласно классической теории это связано с преимуществами (абсолютными - по А. Смиту, относительными - по Д. Рикардо), возникающими в результате разделения труда между странами. Используя благоприятные условия, сочетание факторов производства, сначала естественных (природных, материальных, трудовых), а потом и все больше обретенных (научно-технических, технологических, конкурентных, инвестиционных, инфраструктурных, информационных), участники МЭО получают значительные экономические выгоды и прибыль.

В современных условиях в соответствии с некоторыми взглядами именно технологические (С. Линдер), конкурентные (М. Портер) факторы формируют преимущества в мирохозяйственных связях, способствуют увеличению их масштабов, диверсификации, переходу к более высоким формам МЭО. Все большее значение приобретают близость экономических уровней и структур, технологическое подобие стран-партнеров.

Создаются предпосылки для более тесных хозяйственных связей интеграционного характера между странами и группами стран в отдельных регионах мира.

Дополнительные маркетинговые преимущества возникают в связи с модификацией жизненного цикла продукции (ЖЦП) и отдельных его этапов, которая вызвана участием в МЭО, включением внешнего рынка (Р. Верной). И в этом случае близость структур, потребительских склонностей и предпочтений, технологическое подобие играют важную роль. С теоретической точки зрения, вся совокупность названных факторов продвигает мирохозяйственные связи к интеграционному типу развития.

Современные взгляды на МЭЙ, относящиеся к так называемой традиционной теории, исходят при анализе практически только из экономических предпосылок, создаваемых в рамках таможенного союза (что предполагает ликвидацию торговых барьеров, внедрение определенного координирующего регламента и т.д.). Вводятся понятия «создание товарных потоков» (trade creation) и «диверсификация торговли» (trade diversion). Согласно такому подходу в процессе интеграции создаются новые товарные потоки между странами - членами интеграционной группировки, которые устраняют производство более дорогих аналогичных товаров внутри данной страны. Затем товары, изготавливаемые в интегрирующихся странах, постепенно замещают импортом соответствующих товаров из третьих стран. Таким образом, «чистым результатом» новых товарных потоков в рамках интеграции является рост производства и, следовательно, благосостояния в странах-членах, возрастает уровень международной специализации. Все это позволяет повысить эффективность производства в целом и в каждой стране.

Такая трактовка имеет, однако, и слабые звенья, так как исходит из стандартных ситуаций. В действительности нередко отдельно взятая страна добивается таких же показателей, а иногда даже лучших, чем интегрированная, если применяет односторонние меры по либерализации внешнеторговой политики, ликвидируя, например, торговые барьеры в целях «trade creation» и избегая или регулируя по своему усмотрению «trade diversion». Тем самым эта страна получает преимущества интегрированной, оставаясь вне групповой регламентации.

Представители некоторых других современных теоретических школ выдвигают в качестве доминирующих предпосылок экономической интеграции внеэкономические факторы: обеспечение более надежной обороноспособности, престижность вступления в «элитный клуб» и т.п. Не отрицая важного значения политических факторов, вряд ли можно отводить им решающую роль в процессе международной экономической интеграции (МЭИ).

Известен и другой подход: создание интеграционной системы позволяет участникам поставить общую цель и совместно ее достигнуть (рост производства, занятости, социальная стабильность и т.п.). В этом случае явный упор делается на увеличение значения государства в решении задач экономической интеграции, когда именно его усилиями создается общий рынок, принимаются оптимальные меры, обеспечивающие производство товаров и услуг.

Исходя из этого доказываются преимущества таможенного союза по сравнению с либерализацией внешнеторгового обмена. Это дополняется тезисом, согласно которому государственная политика позволяет производить общественно полезные товары и обеспечивать ими население. Такой подход находится в противоречии с принципами рыночных отношений. По существу, это теоретическое оправдание известной практики «интеграции сверху», не лучшим примером которой был Совет экономической взаимопомощи (СЭВ).

Несколько позднее выдвинута другая гипотеза, по которой страны стремятся к интеграции для преодоления «фактора ограниченности» (имеются в виду природные ресурсы, сырье, энергоносители и т.д.). Тем самым возникают условия для увеличения производства, лучшего использования статических (размеры предприятий) и динамических (учиться производить) факторов, обеспечивающих рост емкости рынка, лучшую организацию производства. Это обычно иллюстрируется данными о росте торговли между странами ЕС, в том числе внутрифирменной торговли, широкой диверсификации товаров одинакового назначения по внешнему виду, дизайну, качественным характеристикам.

В других случаях акцент делается на особое значение технологических факторов МЭИ. Возрастание их значения на современном этапе заставляет страны резко увеличивать затраты на НИОКР. Уменьшить их долю позволяет объединение усилий и ресурсов в данной сфере путем интеграции. Еще одним важным преимуществом МЭИ, как считают многие современ-

ные исследователи, является обострение конкуренции - эффективный стимул повышения качества и обновления ассортимента товаров и услуг.

Рассмотрев современные теоретические подходы к МЭИ, можно констатировать, что, несмотря на обилие разных взглядов и гипотез, пока нет единой теории интеграции. Не дан четкий ответ на вопрос о конкретных преимуществах и выгодах МЭИ для интегрирующейся страны. Крайне слабо в научной литературе представлены разработки по временным факторам интеграции.

Результатом международного разделения труда, развития внешней торговли и МЭО в целом является усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, когда нормальное развитие невозможно без внешнего фактора. Это не требует каких-либо доказательств. Данное явление принято называть интернационализацией хозяйственной жизни: национальная экономика достаточно устойчива, все больше работает на внешний мир и, в свою очередь, зависит от МЭО.

В своем развитии интернационализация хозяйственной жизни прошла ряд этапов. Первоначально она затрагивала сферу обращения и была связана с возникновением международной торговли, превращением ее в мировую. Это период конца XVIII - начала XIX вв., совпавший с развитием капитализма.

В конце XIX в. набирает силу международное движение капиталов, выходящее в настоящее время на первое место в системе МЭО. Оно оказывает интенсифицирующее воздействие на мировую торговлю товарами и услугами - это важная и реальная предпосылка перемещения центра тяжести МЭО в сферу производства и научно-исследовательской деятельности, а последнее знаменует переход к качественно новому этапу мирохозяйственных отношений, т.е. международной экономической интеграции. МЭИ означает взаимоприспособление национальных экономик, внедрение их в единый воспроизводственный про-

лцесс . Это предполагает известную территориальную, экономическую, структурную, технологическую близость стран -участниц международной интеграции и объясняет ее региональный характер. Хронологически интеграционный тип МЭИ начал складываться после Второй мировой войны.

В главных характеристиках международные экономические отношения, являющиеся полем и результатом приложения труда, капитала, природных и других ресурсов, представляют собой одну из сфер рыночного хозяйства со свойственными ему основными признаками. Основываясь на принципе свободы выбора продавцов и покупателей, рыночные отношения предполагают:

- Ф множественность объектов и субъектов рыночных отношений;
- | конкуренцию;
- | определяющее воздействие спроса и предложения;
- | взаимосвязь с ценами при необходимой гибкости и подвижности последних.

Это дополняется свободой предпринимательства. Сам факт международного обмена, исключительное пространство его осуществления, выходящее за границы отдельных стран, создают более чем достаточные предпосылки множественности объектов. Это же можно сказать о множественности субъектов - их число на рынке возрастает: наряду с национальными предпринимателями и фирмами в МЭО участвуют иностранные, международные компании, организации, государственные структуры различных стран. Не меняя механизма спроса и предложения, МЭО расширяют его границы.

В качестве основных признаков МЭО могут быть названы следующие.

Во-первых, как и в любой национальной экономике, в основе мирового хозяйства и МЭО лежат разделение труда и

1 Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения. Интеграция. -М., 1997, с. 32.

обмен, только не внутринациональные, а международные, предполагающие, что производство и (или) потребление отдельных стран в той или иной мере связаны между собой. Во-вторых, участники МЭО экономически обособлены, в частности в форме национально-хозяйственного обособления, что объективно обуславливает товарно-денежный характер связей.

В-третьих, в совокупности мирохозяйственных обменных связей действуют законы спроса, предложения и свободного ценообразования, являющиеся краеугольными камнями любого рыночного механизма.

В-четвертых, как и национальные рынки, мировой рынок и МЭО характеризуются конкуренцией товаров и услуг, продавцов и покупателей. Эта конкуренция жестче в силу больших объемов и более широкого набора обращающихся товаров и услуг. Она дополняется перемещением факторов производства (капитала, труда) между странами.

В-пятых, одна из основных форм МЭО - международная торговля — представляет собой множество межстрановых потоков продукции. В этих условиях формируются мировые товарные рынки, где осуществляются операции купли-продажи товаров, носящие устойчивый, систематический характер.

В-шестых, обмен товарами и услугами, международное перемещение факторов производства опосредствовано движением денег, системой расчетов, товарными кредитами, валютными отношениями. Наряду с товарными рынками функционируется и мировой финансовый рынок, международная валютно-финансовая система. Движение капитала, иностранные инвестиции, долгосрочные международные и государственные кредиты придают мировой финансовой системе заверченный вид. Страновые различия в обеспеченности трудовыми ресурсами, в возможностях и условиях занятости населения определяют возникновение и развитие межгосударственных потоков рабочей силы, что обуславливает формирование мирового рынка труда. Возрастание

роли информационного обеспечения, интеллектуальной собственности, широкое внедрение системы патентования, лицензирования, изобретений и открытий, межгосударственные соглашения по защите авторских прав создают предпосылки для развития мирового информационного рынка.

В-седьмых, МЭО предполагают собственную инфраструктуру, специальные институты. Они представлены международными экономическими, финансово-кредитными учреждениями и организациями как общемирового (ВТО, Международная торговая палата, Международный валютный фонд, Всемирный банк), так и регионального значения (МБРР, ЕБРР и т.п.).

В-восьмых, МЭО подвержены монополизации. Она возможна по линии концентрации производства и сбыта частными предпринимательскими структурами (например, создание и деятельность ТНК) и в результате международных, межгосударственных соглашений и союзов, объединяющих крупнейшие страны и фирмы поставщиков некоторых видов продукции (например, ОПЕК).

Наконец, МЭО не свободны от международного, регионального, государственного вмешательства, регулирования. Оно проявляется в межгосударственных экономических, торговых, кредитных, валютных, таможенных и платежных соглашениях и союзах, Кроме того, результаты регулирования внешнеэкономической деятельности в каждой отдельной стране влияют на состояние и развитие МЭО.

Для большинства участников рынок - это совокупность взаимовыгодных договоров с равноправными партнерами, которые направлены на удовлетворение потребностей в товарах и услугах, обеспечение необходимыми ресурсами, факторами производства, позволяющими улучшить их собственное экономическое положение и получить прибыль¹.

Основой и механизмом деятельности участников МЭО является маркетинговый подход. Для этого недостаточен анализ

1 Рыбапкин В.Е. Международные экономические отношения. Интеграция. - М., 1997, с. 21.

только собственного рынка сбыта: необходимо изучить, оценить, спрогнозировать макроэкономическую среду экономических, природно-климатических, экологических, социокультурных, нравственно-правовых, религиозно-этнических, психологических и политических условий. Достоверные сведения о демографических, географических, социально-психологических характеристиках своих зарубежных покупателей позволяют более или менее точно спрогнозировать возможный спрос на вывозимую продукцию, сумму валютной выручки, рентабельность экспортной операции.

Важнейшей составляющей частью внешнеэкономической деятельности, тем более необходимой в сфере МЭО, является анализ конкуренции. В МЭО на международном рынке особое значение придается требованиям по исключению недобросовестной конкуренции и недопущению злоупотребления доминирующим положением на рынке, поскольку конкуренция в международной торговле много жестче, чем на внутреннем рынке. Выходу на внешний рынок должно предшествовать изучение продукции конкурентов, в том числе с учетом потребительских вкусов, а также общей картины деятельности конкурирующих фирм (так называемый фирменный анализ): экономическое и финансовое положение, имидж, цели на конкретном рынке, особенности производственной деятельности и управления, применяемые методы маркетинга, возможные стратегические решения.

Существенные изменения в МЭО происходят в условиях международной экономической интеграции.

Особенности МЭО как сферы рыночных отношений, отличающие ее от внутренней, основаны на следующих факторах.

Во-первых, это пространственные масштабы мировой экономики, определяющие значительную удаленность продавцов и покупателей, а значит и большое значение транспортной проблемы и связанных с ней расходов. Последнее может стать препятствием для установления внешнеэкономических связей, заключения конкретных сделок.

Во-вторых, меньшая мобильность факторов производства, или, другими словами, подвижность ресурсов, и прежде всего природных ресурсов - земли и запасов полезных ископаемых, которые жестко привязаны к территории расположения. Ограничена мобильность трудовых ресурсов, хотя они более подвижны в настоящее время.

В-третьих, использование в международном обмене национальных валют усложняет расчеты по внешнеторговым операциям, требует наличия валютного рынка.

В-четвертых, немаловажным самостоятельным фактором становится международная стандартизация и сертификация продукции, выполнение требований которых связано с дополнительными затратами, иногда довольно существенными.

Указанные факторы обуславливают особенности рыночного механизма МЭО, побуждают их участников вносить коррективы в принципы и методы своей рыночной политики.

Глобализация международных отношений - это усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности в области международных отношений.

Глобализация и в узком смысле понятия - неоднозначный процесс. В мирохозяйственных связях МЭО этот процесс проявляется в постепенном втягивании в эту сферу отдельных их видов: внешней торговли, движения капиталов, перемещения трудовых ресурсов и других факторов производства, производственного, научного, технико-технологического, инжинирингового и информационного сотрудничества. Международная экономическая интеграция (МЭИ) означает продвижение всех этих блоков, их более тесное переплетение в международных масштабах. В то же время МЭИ приобретает основополагающее значение по отношению к другим сферам. Масштабное, устойчивое и постоянное международное деловое сотрудничество предопределяет заинтересованное, взаимовыгодное, открытое человеческое общение, усиливает необходимость преодоления национальной замкнутости и эгоизма. Создаются дополнитель-

ные предпосылки прозрачности государственных границ, особенно в части формально-бюрократических и фискальных процедур. Настоятельной потребностью становится формирование единого экономического, правового, информационного пространства для свободной и эффективной предпринимательской деятельности всех субъектов хозяйствования. Тем самым имеются все основания утверждать, что МЭИ вполне вписывается в процесс глобализации, составляя его важное ядро.

В современной теории МЭИ различают пять ступеней, или последовательных этапов, развития интеграционных процессов:

- | зона свободной торговли (ЗСТ);
- Ф таможенный союз (ТС);
- Ф единый или общий рынок (ЕР и ОР);
- | экономический союз (ЭС);
- | экономический и валютный союз (ЭВС).

ЗСТ - зона свободной торговли - это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами. Как правило, конкретные соглашения о соответствующих зонах предусматривают создание ЗСТ промышленными товарами в течение ряда лет путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений.

Создание ЗСТ усиливает конкуренции на внутреннем рынке, что не всегда благоприятно воздействует на качество и технический уровень изделий отечественной промышленности. Либерализация импорта создает серьезную угрозу для национальных производителей товаров, увеличивает опасность банкротств тех из них, которые не выдерживают соперничества с более конкурентоспособными и качественными импортными товарами. Без поддержки их со стороны государства велика опасность, что иностранные производители вытеснят отечественных со своего же внутреннего рынка, несмотря на применяемые средства защиты.

ЛТС - таможенный союз - соглашение двух или более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле, форма коллективного протекционизма - предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

Возможны два варианта развития событий: устанавливаемый на внешних границах ТС внешний тариф на какой-либо товар может быть выше средневзвешенного тарифа, существовавшего до возникновения данной интеграционной структуры, или ниже. Если внешний тариф выше, то странам - членам ТС приходится отказываться от более дешевого внешнего источника снабжения в пользу внутрисоюзных ресурсов, более дорогих.

Если внешний тариф устанавливается ниже, чем средневзвешенный тариф стран - участниц ТС, то с учетом результирующих цен происходит переориентация их внешней торговли на рынки третьих стран. Таким образом, регулирование внешнеторгового тарифа определенным образом влияет на развитие интеграционных процессов внутри ТС. Опыт показывает, что регулирование внешнего 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 ТС. Вне сферы ТС и его общей таможенно-тарифной политики остаются такие крупные направления, как оборонная промышленность, отдельные отрасли энергетики и др.

Качественно более высокой степенью интеграции является единый рынок (ЕР). К настоящему времени этот этап интеграционного развития реализован в Европейском союзе, на основе опыта которого могут быть сделаны практические выводы и оценки. Перерастание ТС в единый рынок обуславливается как чисто экономическими факторами, так и политическими. Эксперты

подчеркивают, что создание «действительно единого» внутреннего рынка требует гармонизации большого количества законодательств и норм, касающихся многих сфер деятельности.

Строительство ЕР должно завершиться созданием единого экономического, правового и информационного пространства и дать импульс для перехода интеграционной группировки к качественно новой ступени - экономическому союзу (ЭС). Теоретических разработок, касающихся механизмов и инструментов ЭС, немного. Практически отсутствует опыт для обобщений и выводов. Как известно, в Европе ЕР создан к началу 1993 г. Сразу же была поставлена задача создания ЭВС, причем в короткие сроки. Создание ЭВС, основанного на общей валютно-финансово-й политике стран-членов и единой валюте евро, является одним из главных направлений стратегии интеграции в рамках Европейского союза на нынешнем этапе. Без стабильной европейской валюты невозможно проводить единую экономическую политику, которая, в свою очередь, является основой, предпосылкой для перехода на новый уровень политической интеграции. Продвижение к ЭВС было запланировано в виде трех последовательных этапов. Первый - с 1 июля 1990 г. до 31 декабря 1993 г. - либерализация движения капиталов внутри ЕС, завершение формирования единого внутреннего рынка, разработка мер по сближению ряда макроэкономических показателей стран-членов.

Второй - с 1 января 1994 г. до 31 декабря 1998 г. - учреждение Европейского валютного института (ЕВИ), разработка юридической базы и процедур будущей Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) во главе с Европейским центральным банком (ЕЦБ), подготовка к введению единой валюты евро, тесная координация экономической политики стран.

Третий этап - с 1 января 1999 г. до 30 июня 2002 г. - начало функционирования ЕЦБ, проведение участниками союза общей согласованной валютной политики, запуск единой валюты сначала в безналичный, а потом в наличный оборот.

Страны-участницы сняли почти все ограничения на взаимное движение капиталов и начали осуществление программ стабилизации бюджетов, цен и иных показателей финансовой политики, соблюдение которых признано обязательным для участия в союзе.

До начала 2002 г. евро используется в банковских операциях наряду с существующими национальными валютами, и никому не запрещается использовать их по своему усмотрению. Ведение операций в единой валюте становится обязательным только с начала 2002 г. Внешняя стоимость евро будет совпадать с внешней стоимостью корзины экю, существование которой прекращается сразу после введения евро.

В ЭВС вошли 11 стран: Австрия, Бельгия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, ФРГ. Греции придется подождать еще 2 года, а Великобритания, Дания и Швеция пока воздержались от принятия окончательного решения. Были определены курсы пересчета в евро национальных валют. Первым председателем правления ЕЦБ сроком на 4 года стал голландец В. Дуйзенберг.

Одним из важнейших элементов валютного союза станет Трансьевропейская единая автоматизированная система расчетов в режиме реального времени, которая начнет действовать одновременно с введением евро. Ее задача - сократить время прохождения платежей между финансовыми институтами «еврозоны» до таких сроков расчетов внутри одной страны - члена ЕС.

В глобальном плане введение евро ускорит процесс движения мировой валютной системы, основанной на фактически главенствующей роли доллара США, к более симметричному многополярному валютному устройству. Единая валюта призвана обеспечить Европейскому союзу «валютный вес», соответствующий его экономическому могуществу. Последнее наглядно подтверждает динамика соотношения доллара к евро, составившая к концу 2002 г. 1,05 в пользу последнего.

Глава 8. Теории мирохозяйственных связей и экономическая геополитика

Геополитика - это до сих пор формирующаяся наука. Понятие «геополитика» трактуется чаще всего чрезвычайно широко. Границы ее переходят в экономические, политические, военно-стратегические, природно-ресурсные, экологические и другие дисциплины.

Геополитика - наука об отношении земли и политических процессов, зиждется на широком фундаменте географии, прежде всего географии политической, которая есть наука о политических организмах в пространстве, об их структуре. Геополитика имеет цель обеспечить надлежащим средством политическое действие и придать направление политической жизни в целом. Тем самым геополитика становится искусством, именно искусством руководства практической политикой. Геополитика - это географический разум государства. Геополитика изучает все, что связано с территориальными проблемами государства, его границами, с рациональным использованием и распределением ресурсов, включая и людские. В рамках этой науки выделяются два направления: геополитика предписывающая и геополитика оценочно-концептуальная.

Геополитика, как большинство дисциплин, возникла на базе трех научных подходов: цивилизационного, военно-стратегического и теории географического детерминизма. Основоположником цивилизационного подхода к историческому процессу считается русский ученый-биолог, историк, социолог, автор книги «Россия и Европа» (1822 - 1885) Н. Данилевский. Вторым источником геополитики считаются военно-стратегические теории. Большое влияние на разработку этих теорий оказал американский военно-морской теоретик, историк А. Мэхен. В 1890 г. напечатан капитальный труд адмирала-ученого «Влияние морской мощи на историю». Третьим источником геополитики являются концепции географическо-

го детерминизма. Влияние географической среды на историю и человека встречаем у Геродота, Гиппократ, Фукидида и др. Геополитика стала комплексной многоуровневой дисциплиной. Современная геополитика анализирует развитие событий на глобальном, региональном, субрегиональном и внутригосударственном уровнях, отражающих интересы государств. В результате научно-технической революции к новым элементам предмета геополитики добавились экономические процессы. Общественное разделение труда, связанное во многом с НТР, добычей природных ископаемых, их переработкой и другими факторами, привело к реальной глобализации экономических процессов. Это выразилось в технологическом и организационном плане.

Экономические интересы выступают на первый план. На второе место в геополитике отошли географические условия жизнедеятельности стран. Большое влияние на геополитику оказывают:

- ♦ вызванные научно-технической революцией и военно-технической революцией военно-технические средства: оружие массового поражения и поражения оружия противника;
- ♦ научно-техническая революция, которая внесла существенный вклад в развитие электронных средств связи. Они сформировали коммуникативное мировое сообщество, в частности сеть Интернет.

Геополитика использует разные методы изучения явлений и процессов.

Системный метод в качестве основного принципа состоит в рассмотрении любой сферы общественной жизни, науки, в частности геополитики как целостного организма.

Деятельностный метод в науке называют *психологическим*. Он ориентирован на изучение психологических характеристик классов, толпы, малых групп.

Сравнительный метод широко распространен во многих науках об обществе, истории, социологии, географии и политологии. Исторический метод также применяется во всех об-

ественных науках. Он требует изучения всех явлений жизни в последовательном временном развитии. Сущность нормативно-ценностного метода в его названии. Он включает выяснение значения тех или иных факторов, явлений для государства, личностную оценку этих факторов или явлений для блага страны, индивида.

Функциональный метод требует тщательного изучения зависимостей между странами: их экономическими, политическими отношениями, уровнями военных контактов, политической активности и т.д.

К этим методам примыкает структурно-функциональный анализ, рассматривающий общество, государство, союз государств как систему, обладающую сложной структурой, каждый элемент которой выполняет специфические функции, удовлетворяющие определенные потребности и ожидания системы.

Институциональный метод ориентирует на изучение деятельности институтов, с помощью которых осуществляется политическая деятельность и функционирование государства, партий, организаций и объединений.

Антропологический метод. Сторонники этого метода видят в человеке существо и это понятие считают принципиально важным. Этот метод предлагает не ограничиваться изучением социальной среды, но и изучать иррациональные, инстинктивные мотивы поведения, детерминированные человеческой природой.

Общелогические методы относятся к организации и процедуре познавательного процесса, связанного с геополитическими действиями, изменениями.

Геополитика как научная дисциплина позволяет выполнять определенные функции. Наиболее важные из них - познавательная, или прогностическая управленческая, идеологическая.

Познавательная функция связана с изучением тенденции геополитического развития стран и народов, изменений различных явлений процессов, событий.

Управленческая функция геополитики проявляется в сборе и анализе эмпирической информации, выборке конкретных управленческих решений и рекомендаций, а также в том, что ее прикладная часть напрямую участвует в подготовке, разработке практических рекомендации для управления геополитическими событиями, формирования, руководства.

Идеологическая функция геополитики также многогранна. Сама дисциплина была яблоком идеологического раздора и считалась в СССР лженаукой, идеологией империализма, фашизма, оправдывающей агрессивные устремления высокоразвитых стран к мировому господству.

Геополитика часто выступает на практике как адвокат сильных мира сего. Ученые, журналисты, политические деятели, военные не только Запада, но и России стремятся объяснить, что мирное население этих или других стран бомбили для наведения там порядка соответствующего пониманию сильного, пониманию победителя. Геополитика - это наука о больших пространствах, о глобальных политических и экономических процессах и искусстве управления ими.

Распад Советского Союза и системы социализма с позиций нынешнего дня оценивать чрезвычайно трудно. Появление 15 суверенных государств можно считать состоявшимся в политическом и правовом смыслах. От разрушения СССР имеется больше потерь, чем приобретений. Перечислим геополитические потери России:

- | утрачено более 5 млн км², территории СССР;
- | потеряны выходы к Балтике и к Черному морю;
- | в ресурсном отношении потеряны шельфы морей: Черного, Каспийского Балтийского;
- | «сдвиг» всей нашей территории на север и восток;
- | потеряны прямые сухопутные выходы к Центральной и Западной Европе;
- | появление на новых рубежах России маложизнеспособных стран (Армении, Киргизии, Азербайджана), «осколков» - по терминологии американских геополитиков;

- Ф на юге Россия выполняет роль защитника Европы от исламского фундаментализма;
- Ф на востоке России - «вакуум» по населению (всего 8 млн чел. живет на Дальнем Востоке);
- * Россия получила необустроенные границы;
- Ф последствия развала СССР - это попытка конфедератизации России.

В связи с распадом СССР среди множества вопросов возникает главный: почему произошел этот развал и огромная сверхдержава рухнула почти в одночасье. Во-первых, надо учитывать огромные размеры СССР. Большое пространство - это не только благо. Создание инфраструктуры, сопоставимой с европейскими стандартами, обходилось Советскому Союзу многократно дороже. Транспортировка грузов — топлива, различного сырья от мест добычи и переработки в 3 - 5 раз длиннее, чем в США. Основополагающие причины распада СССР - экономические. Стремление к созданию в промышленности монополий и оценка эффективности их работы суммой прибыли сделало их невосприимчивыми к научно-техническому процессу. Состояние технологий и организации труда в СССР и России не дает возможности «отыграть» один из главных геополитических факторов современности - экономический.

Другая причина — политическая. Авторитарное руководство и управление страной и народным хозяйством несли как положительные, так и отрицательные черты. Эффективность руководства во многом зависела от интеллекта и профессиональной подготовки. В силу раздробленности элиты на местах было невозможно эффективно противостоять ошибочным решениям центра. Эти факторы, способствующие разрушению СССР, действуют и сейчас. К ним добавились новые; это ослабление экономических связей между регионами, падение научно-технического потенциала Федерации. Ослабление научно-технического потенциала страны связано с «утечкой умов», обусловленной бедственным положением науки и образования, разрушением передовых технологий.

К последствиям геополитического развала СССР надо отнести и усиливающиеся региональные контрасты: разница в доходах населения страны составляет 1:14. В будущем можно ожидать еще большего разрыва в доходах, тому есть несколько причин:

- Ф усиление вывоза сырья из ресурсных районов страны (нефть, газ, руды, алмазы);
- \$ влияние мощных олигархов, представляющих топливно-энергетический комплекс, финансовые структуры в Москве;
- Ф В Москве, Санкт-Петербурге, в Екатеринбурге оборачивается более 95% финансов России.

Москва - единственное безресурсное исключение - находится в числе благополучных регионов. Объясняется это тем, что в Москве вращается около 1% капиталов страны плюс субвенции, которые она получает, выполняя столичные функции. Некоторые районы России не просто депрессивные, бездействующие. В Ингушетии, например, на каждое рабочее место приходится 197 безработных; такое же положение в Дагестане. Богатые регионы стремятся выделиться, получить особый статус выхода на мировой рынок (Якутия), добиться национально-государственного образования (Татарстан) или отделения (Чечня).

Результатом развала СССР явилась и сложная демографическая ситуация в РФ. Население России убывает: за 1993 г. оно уменьшилось на 804 тыс. чел., за 1996 г. на 912 тыс., за 1997 г. - почти на 1,5 млн чел.

Внешние проблемы России тесно связаны с внутренними. В этой связи возникает проблема границ страны с Прибалтикой, Китаем, Японией. С проблемой границ связаны и геополитические аспекты: выход к морям и пространственное положение по отношению к центрам мировой активности. Реальное военное значение Черного и Балтийского морей имеет для страны региональный характер. Аналогичное положение сложилось и в автомобильных, железнодорожных, авиационных, трубопроводных коммуникациях и, в частности в средствах связи. Все пути, ведущие из России, стали международны-

ми. В будущем надо решать проблему новых экономических взаимоотношений с внешним миром. Вывод: геополитическая уязвимость России очевидна, и это особенно опасно в условиях «третьего передела мира», продвижения НАТО к границам России, войны НАТО в Европе.

Нынешняя Россия, или Российская Федерация (РФ), - фрагмент СССР. Экономический потенциал РФ настолько мал, что это служит основанием для государств-соседей предлагать свое видение дележа территории России. РФ не имеет государственной истории, ее границы случайны, ее культурные ориентиры смутны, ее политический режим шаток и расплывчат, ее этническая карта разнородна, а экономическая структура фрагментарна и отчасти разложена.

В бывших союзных республиках у власти находятся представители бывшей КПСС, во многом сохранившие менталитет и навыки руководства, полученные в системе подготовки кадров во времена СССР. Кажется, они должны быть привязаны к России, но в политических, экономических и других отношениях в геополитике механизмы и связи более сложные, чем в биологическом организме. Принимаемые главами государств бывших республик политические и экономические решения нередко полностью или частично игнорируют интересы народов, их национально-культурные чувства. Фактически народы становятся зависимы от старо-новой номенклатуры, которая часто проводит в своей внешней и внутренней политике интересы более сильных в геополитическом отношении государств. Этими факторами во многом объясняется укрепление позиций в регионах бывшего СССР Турции и Ирака, США и Германии, Китая, Японии и т.д.

Противостоять этой экспансии народы России и других стран смогут, если они объединятся. Это возможно, если в нынешнем переходном периоде именно русский народ выступит в качестве главного политического субъекта, от которого и последует отсчет на шкале геополитических стратегических и социально-экономических интересов России, потому что

русский народ - геополитическая потенция, реальная и конкретная, но еще не определившая свою новую государственную структуру- ни ее идеологию, ни ее территориальные пределы, ни ее социально-политическое устройство.

За культурно-политической экспансией последовала экономическая. Россия должна сдержать продовольственную, экономическую экспансию, но для этого нужна политика," направленная на оживление собственного экономического потенциала. В этой сфере экономики надо менять паритет цен, налоговую и кредитную политику. Из-за отсутствия надлежащего государственного контроля за промыслом и вывозом морепродуктов за рубеж Российская Федерация ежегодно несет убытки в виде реального ущерба и неполученного дохода в размере от 2 до 5 млрд долл. в год.

Более мощный источник поступления валюты - экспорт энергоносителей, в которых заинтересовано большинство промышленно развитых стран Востока и Запада. Европа не в состоянии обеспечить свои потребности в природном газе за счет собственных источников. Дефицит газа в Германии, Франции, Италии составляет более 50%. Газ из России имеет более низкую себестоимость, чем сырье из Алжира и Ближнего Востока. Следовательно, торговля энергоносителями - это тоже геополитика.

Еще один источник больших финансовых поступлений валюты в Россию - поставки вооружений в различные регионы мира. Здесь в роли судьи в последней инстанции выступают США. Они указывают России, что продавать, кому и когда. Конгресс США запретил продавать Китаю противокорабельные ракет «Мокит» под предлогом, что в Китае нарушаются права человека. Принято решение палаты представителей Конгресса США о прекращении России финансовой помощи в размере 190 млн долл. В итоге торговля оружием стала монополией Вашингтона. В 1998 г. США продали оружие другим странам на 21 млрд долл., РФ - только на 2,5 млрд долл.

В условиях перехода к рыночной экономике заметно ускоряются региональные процессы: изменяются соотношения

между динамическими и депрессивными районами; усиливаются межрайонные различия по основным социально-экономическим индикаторам - занятость, доходы, динамика производства и инвестиций; появляются новые черты в межрегиональной и международной специализации районов; изменяется и география миграционных процессов. Иными словами, территориальная структура российской экономики адаптируется к рыночным требованиям.

Катализатором региональных процессов выступает либерализация внешнеэкономической деятельности. Территориальная структура экономики России долгие годы формировалась в условиях обособленности от мирового хозяйства при ярко выраженных военно-стратегических приоритетах и специальном уровне цен и их соотношений на энергию, транспорт, инвестиционные и потребительские товары. Одним из последствий этого являются различия между регионами по вовлечению во внешнеэкономические связи. При устойчиво положительной динамике экспортно-импортных связей и одновременно продолжающейся редукции экономики этот фактор приобретает особое значение для развития российского пространства.

Внешекономическая либерализация и экономическое состояние регионов связано прежде всего с тем, что неизбежное при трансформации экономики сжатие внутреннего спроса отчасти компенсируется усилением экспортной ориентации отечественных производителей продукции. Но хозяйство одних регионов к моменту либерализации уже заметно занимало определенное место в мировой экономике, хозяйство же других пока обречено на трудный поиск своей ниши на зарубежных рынках. Поэтому степень вовлечения регионов во внешнеторговые связи оказывает сильное воздействие на их финансово-экономическое положение через доходы, получаемые предприятиями и организациями от реализации этих связей.

Кроме того, внешние факторы все больше влияют на экономику регионов через объемы привлечения иностранных кредитов и инвестиций.

Л Непосредственное влияние на экономику оказывает приток импортных товаров, сужающих внутренний рынок. За 1992- 1995 гг. доля импорта в товарных ресурсах потребительского рынка увеличилась с 23 до 54%. Существенное влияние на доходы и расходы населения и, соответственно, на состояние региональных товарных и финансовых рынков оказывает «челночная» торговля, на которую приходится около 20% российского импорта.

Косвенное воздействие внешние связи оказывают через бюджетное перераспределение доходов от экспорта и импорта в виде субсидий, дотаций, кредитов, нормативов распределения собираемых на территории налогов между бюджетными организациями разного уровня. Разница между регионами в интенсивности внешнеэкономических связей в сложившихся условиях по сути обуславливает неравенство между ними в финансовых ресурсах, которые могут использоваться для потребления и накопления этими регионами. Если раньше эта проблема не имела принципиального значения (доходы от внешнеэкономической деятельности, аккумулированные в государственном бюджете, затем распределялись по отраслям и регионам), то сейчас она заметно обострилась. Это обусловлено сильным сокращением доходов федерального бюджета. По расчетам, они составили в млрд долл.: в 1992 г. -249, в 1993 г. - 228, в 1994 г. - 184, в 1995 г -163 и в 2000 г.-148.

Соответственно, значительно сузились возможности поддерживать экономически слабые регионы. При этом более половины собираемых налогов направляются в бюджет субъектов РФ. Таким образом, те регионы, которые имеют более мощную и надежную налоговую базу в виде предприятий и организаций, широко участвующих во внешнеэкономических связях, оказываются в более благоприятном финансово-экономическом положении. Одним из главных показателей, характеризующих финансово-экономическое состояние, является получаемая прибыль. Она отражает наличие платежеспособного спроса на производимую продукцию и услуги в пределах страны и за ру-

бежом. Наличие на территории регионов прибыльных предприятий и видов деятельности улучшает бюджетное положение, способствует росту доходов населения и потребительских расходов, расширяет финансовые ресурсы регионов, стимулирует инвестиционную и предпринимательскую деятельность. Отсутствие стабильных источников прибыли вызывает неплатежи, рост безработицы и бедности, парализует экономическую активность, увеличивает зависимость регионов от федеральных субсидий и трансфертов.

Прибыльность хозяйства регионов в значительной мере зависит от его экспортных возможностей. Более четко эта зависимость прослеживается в европейских и сибирских регионах.

Естественно, регионы, располагающие крупным экспортным производством или играющие ключевую роль в обслуживании внешнеторгового оборота, наиболее привлекательны для иностранных инвесторов и кредиторов. Так, в 1995 г. около 60% объемов производства российских предприятий с иностранными инвестициями приходилось на четыре региона: Москву - 27,8%, Санкт-Петербург - 12,2%, Тюменскую область с Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким автономными округами — 10,9% и Московскую обл. - 8,7%. Усиление неоднородности развития регионов в связи с разными имеющимися у них возможностями использовать внешние факторы для сохранения устойчивости финансового и социально-экономического положения по сути означает изменение территориальных пропорций экономики.

Изменение территориальных и отраслевых пропорций связано с изменением соотношения между отдельными элементами хозяйства в результате разной степени сокращения производства и установления новых ценовых соотношений. По существу в данном случае речь идет о псевдоструктурных изменениях, поскольку не столько меняется структура основных производственных фондов, сколько снижается под воздействием платежеспособного спроса степень их загрузки.

В этот же период наблюдаются структурные изменения, связанные, как правило, со сравнительно некрупными инвестициями, в рамках отдельных предприятий для освоения новой продукции, имеющей платежеспособный спрос. Примерами являются инвестиции в модернизацию нефтеперерабатывающих заводов с целью увеличения выпуска высокооктановых марок бензина, создание заводов и цехов по производству прохладительных напитков, сборочных предприятий по выпуску электронной бытовой техники из импортных компонентов. Крупные инвестиции производственного характера осуществлялись в нефтегазодобывающих регионах - в Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах.

Если один вид структурных изменений связан с развитием финансовой инфраструктуры, складского хозяйства, строительством новых пограничных переходов и т.д., потребность в которых возросла в связи с либерализацией экономики. Эти структурные изменения продиктованы необходимостью формирования рыночной среды, без которой невозможна эффективная деятельность хозяйственных субъектов. Упомянутые структурные процессы сильно различаются по степени охвата территории. Если первый вид, обусловленный разной степенью спада в отдельных отраслях и производствах, охватывает все регионы страны, то структурные процессы второго и третьего видов в основном наблюдаются в регионах, широко включенных во внешнеэкономические связи.

Одним из геоэкономических результатов преобладания структурных процессов первого вида стала растущая дифференциация регионов по социально-экономическому положению. Межрегиональные различия - одна из наиболее серьезных и трудноразрешимых проблем, с которой сталкивалось руководство СССР в 60 - 80-е гг. Ее причины следует искать в историческом процессе формирования территории, ее хозяйственного освоения и экономической специализации отдельных частей.

Растущие различия смягчились путем громадных, но часто неэффективных инвестиционных усилий, перераспределения

через бюджет производственного национального дохода в пользу отстающих регионов, жесткого контроля за доходами населения. Тем не менее контрасты нарастали при постоянном сужении возможностей противодействовать им путем бюджетных перераспределений, что стало одной из причин распада СССР. С началом реформ перераспределительные и ограничительные функции государства сильно сократилось, что привело к ускорению роста межрегиональных контрастов. Например, в декабре 1995 г. минимальный уровень дохода в Ингушетии составил 177 руб, а в Москве - 3009 руб., т.е. превышение в 17 раз. Усиление контрастности между регионами происходит несмотря на усилия государства в рамках социальных программ, бюджетных трансфертов и субсидий. Наиболее контрастным является разброс между регионами показателя прибыли на одного жителя. Есть регионы, не получающие прибыли, и есть такие, где прибыль на душу населения в 3 - 4 раза выше среднероссийского уровня. Контрастность этого распределения еще более возрастет, если отдельно учесть автономные округа, два из которых возглавят список самых прибыльных субъектов РФ (Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский), а остальные пополнят число наиболее прибыльных и убыточных регионов.

Важной особенностью России является усиление межрегиональных различий на фоне спада производства, что связано с данной динамикой редукции региональной экономики. Весьма вероятно, что новый импульс к поляризации возникнет при положительных переменах российской экономики, поскольку оживление начнется в ограниченном количестве наиболее благополучных регионов.

Настоящей потребностью современного развития российской экономики является переход к комплексному реформированию производственно-технической, финансово-ценовой и социально-институциональной структур экономики. Необходимым условием такого перехода является деидеологизация экономической политики. Она должна соответствовать реаль-

ной структуре проблем, с которыми сталкивается страна. Сейчас это элементарное требование отвергается под тем надуманным предлогом, что решение экономических проблем - дело не государства, а рынка. Но реальный рынок в состоянии пока решать лишь немногие проблемы. Все остальные остаются нерешенными. В этих условиях реформы должны обязательно базироваться на исследованиях и учитывать структурные деформации российской экономики и особенности советского менталитета. На смену обманчивой простоте монетаризма должны придти современные концепции информационного общества, социальной рыночной экономики и устойчивого развития.

Важную роль в решении этих задач должно сыграть введение в экономический анализ и управление пространственного фактора. Именно регионы через свои «повседневные» функции - обустройство территории и улучшение «человеческого капитала» - могут обеспечить запуск нового воспроизводственного механизма, обеспечивающего взаимодействие микро-и макроуровней экономики и общей переход от экономики использования ресурсов к экономике их системного воспроизводства. Этот механизм в отличие от нынешнего нацелен на рост стоимости общественных и частных активов в долгосрочной перспективе, а не на краткосрочную финансовую стабилизацию. Иными словами, именно регионы должны стать субъектом устойчивого развития.

Исторически регионалистика выступала по отношению к «большой» экономике в двух лицах:

- Ф одно сводило задачи регионального анализа к пространственному дезагрегированию экономической информации;
- второе предписывало региону выступать в качестве самостоятельного субъекта экономического развития, вносящего в хозяйственные процессы экологический порядок. При этом имеются в виду не только исторический эпизод с совнархозами в СССР, но и более широкая традиция комплексного регионального развития, корни которой лежат в

естественных и технических науках, прошедшая долгий путь — от плана ГОЭЛРО до конференции 1992 г. в Рио-де-Жанейро, провозгласившей необходимость перехода к устойчивому развитию.

Другая особенность - это растущий с каждым годом разрыв между внушительным институциональным фасадом отечественной региональной политики и ограниченностью ее реального воздействия. Во все экономические программы правительства РФ начиная с 1992 г. включались самостоятельные разделы, посвященные региональной политике. С каждым годом улучшается формулировка ее целей - от сохранения территориальной целостности России до свободного развития всех населяющих ее народов. Еще одно последствие либерализации экономики связано с ломкой сложившегося к моменту реформ межрегионального разделения труда. В связях регионов возрастает доля внутренней и экспортно-импортной составляющих. Поставки товаров из других регионов все больше замещаются либо импортом, либо собственным производством. Происходящие структурные процессы ослабляют экономическую спаянность российского пространства как целого, но вместе с тем усиливают взаимосвязи производства и потребления на отдельных территориях и тем самым способствуют формированию региональных рынков.

В интеграции российского пространства существенно возросла роль рыночной инфраструктуры и транспорта, фокусами которых являются города-миллионеры, крупные центры международных коммуникаций. Функции регионов, интегрирующих российское пространство, сегодня выполняют Московский регион, Тюменская область. Что касается Москвы, то-столица благодаря инфраструктурному и информационному доминированию над всеми остальными регионами усилила свои внешнеэкономические позиции.

Кроме того, это крупнейший центр финансового оборота и кредитных ресурсов. Находясь в центре финансовых, информационных и товарных потоков России, Москва играет роль интегратора российского

пространства. Тюменская область вместе с Ямало-Ненецким и Ханты-Мансийским национальными округами имеет исключительно важное значение в энергоснабжении России и образовании доходной части федерального бюджета. С деятельностью тюменского интеграционного полюса связан дрейф центра тяжести российской промышленности на восток, с деятельностью московского финансового оборота - на запад.

Не менее важна в интеграции российского пространства роль центров макрорегионального уровня: Санкт-Петербурга, Самары, Екатеринбурга, Ростова, Красноярска, Иркутска, Хабаровска и т.д.

Сегодня большинство центров макрорегионального уровня расположены на западе России. Восточная Сибирь призвана играть важную роль в экономическом скреплении востока и запада страны. Потребность в этом будет возрастать по мере усиления дифференциации России по географической ориентации внешнеэкономических связей при общем их динамичном росте. Запад России все сильнее включается в европейские экономические процессы, а Дальний Восток, естественно, тяготеет к Азиатско-Тихоокеанскому региону. Динамика экономических связей восточно-сибирских территорий пока в основном отражает стремление использовать на внешних рынках преимущество своего природного потенциала. При этом потенциал обрабатывающей промышленности, созданной ценой громадных инвестиционных усилий, имевший импортозамещающую направленность и позволяющий существенно диверсифицировать экономику, находится под угрозой необратимой декапитализации. Таким образом, открытие России внешнему миру способствовало территориальному сжатию экономики и ослаблению межрегиональных связей.

Жесткий фискальный режим и одновременно большие недоимки в конечном итоге не позволяют проводить сколько-нибудь последовательную линию в отношении сильных или слабых регионов. Главная причина недоимок — предоставле-

ние различных отсрочек и льгот для небольшого числа крупных предприятий топливно-энергетического комплекса (ТЭК) и РАО «Газпром», которые составляют ядро налогообразующей базы страны. По сути, это означает финансовую поддержку сильных регионов. Налоговые отсрочки и льготы для благополучных регионов - своего рода компенсация не только за энергетические неплатежи, но в значительной мере и за понижение доходности экспорта. Без льгот как инструмента экономической политики в российских условиях не обойтись, поскольку формально равные права и возможности на неоднородном пространстве оборачиваются социальным и экономическим неравенством.

В 1995 г. важным средством воздействия на экономические связи регионов и поддержки российских хозяйственных субъектов стали железнодорожные тарифы. Тарифные льготы применяются для экспортеров товаров с высокой удельной стоимостью (уголь, лесопродукция, руды и металлы и т.д.), для дальних перевозок (более 3000 км) массовых грузов в сообщении с дальневосточными регионами, для внешнеторговых перевозок в сообщении с портом Калининград. Тарифы приобрели геоэкономическое значение, но это произошло вне официальной региональной политики.

Таким образом, региональная политика России как инструмент, выравнивающий условия жизни населения и предпринимательства в разных частях пространства, пока не сложилась. По своему содержанию и условиям реализации она сильно зависит от внешнеэкономических факторов. В частности, от силы их воздействия на российское пространство и на состояние бюджета. Но при этом региональная политика обособлена от политики внешнеэкономической, налоговой и валютно-финансовой.

Соединить эти политики можно в сфере иностранных кредитов и инвестиций. Но этого не произошло. В частности, удобным центром сложения усилий этих политик, а также промышленно-структурной политики могли стать свободные экономические зоны. Но в 1992- 1995 гг. не уда-

лось добиться ощутимых результатов в их использовании для целей реструктуризации экспортного производства, освоения производства импортозамещающих товаров нового поколения, оздоровления региональной политики Российской Федерации.

И наконец «гордость» российской региональной политики - трансферты из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов России. Через них проходит значительная (до 10%) часть расходов федерального бюджета. Но если посмотреть глубже, то картина оказывается совсем не такой радужной. Так, на финансирование самой масштабной из региональных программ - Президентской программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996 - 2000 годы» - по Закону о федеральном бюджете РФ на 1997 г. выделено лишь 80 млрд руб., т.е. примерно по 10 тыс. руб. на каждого жителя этого огромного района. А всего на региональные программы было выделено 633,2 млрд руб., т.е. немного более 0,1% от общей суммы бюджетных расходов.

В этих условиях важно понять, что же на самом деле происходит в регионах. В 1997 г. впервые опубликованы данные по производству валового продукта в регионах России за 1994 и 1995 г., рассчитанного по методологии национальных счетов. В 1995 г. величина валового внутреннего продукта России в текущих ценах составила 1 630 078,9 млрд руб. Валовой региональный продукт (валовая добавленная стоимость) по субъектам Российской Федерации равен 1 408 098,7 млрд руб.

В большинстве регионов душевые объемы его производства колеблются от 5 до 10 млн руб. В пересчете на доллары США по паритету покупательской способности это составляет примерно 2000-4000 долл. США. Максимальный уровень производства валового регионального продукта (в Тюменской области) на душу населения - 34,3 млн руб. - превышает минимальный (Дагестан) в 17,2 раза.

Несмотря на то что показатели производства ВРП, как уже отмечалось, доступны пока только за 1994 и 1995 г., не-

которые заключения о динамике относительного положения регионов за годы реформ можно сделать, опираясь на индикатор производственного национального дохода в 1998 г. Величина его составляла тогда в целом по России (в текущих ценах) 383 241,3 млн руб. а в расчете на душу населения -2,6 тыс. руб.

Однако территориальная концентрация национального дохода была ниже: разрыв между максимальным (Тюменская область) и минимальным (Агинский Бурятский автономный округ) уровнями его душевого производства составлял «всего» 11 раз.

Повысились доли Москвы, Красноярского края, Тюменской, Кемеровской, Свердловской и Вологодской области. За исключением Москвы, все эти регионы - экспортеры сырья, топлива и первичных продуктов их обработки. И наоборот, значительно понизилась доля старых промышленных районов, таких как Ивановская, Владимирская, Волгоградская области.

Важной предпосылкой эффективной региональной политики должна стать рыночная организация землепользования (т.е. введение в анализ и управление экономикой рентных категорий). Сейчас в качестве универсального решения предлагается приватизация земельных участков. Для городских земель экономически правильным решением - из опыта Москвы - является развитие долгосрочной аренды (т.е. создание рынка прав землепользования). Это предполагает разработку и принятие закона о зонировании и корректировку на его основе существующей градостроительной документации, включение участков для общественной и частной застройки, выдачи разрешения на строительство, контроля за соблюдением строительных правил.

Другим направлением работы должна стать модернизация систем долевого участия частного сектора в финансировании объектов инфраструктуры (то, что в зарубежной литературе называется приватизацией инфраструктуры). В основу такого

участия целесообразно положить следующий принцип: за улучшение инфраструктуры должен платить, тот кто от этого выигрывает. Это означает, что при строительстве коммерческих и промышленных объектов местные органы должны подсчитывать создаваемую ими дополнительную нагрузку на инфраструктуру и договариваться с застройщиками о возмещении затрат на ее расширение. Соответствующее решение принимается в процессе соглашения инвесторов с местными органами в обмен на разрешения зонирования и строительства. Само расширение инфраструктуры объектов может производиться при этом или предприятием-застройщиком, или муниципалитетом, смотря по договору). Аналогичным образом, при строительстве инфраструктурных объектов муниципалитетом их стоимость должна делиться между всеми фирмами-пользователями пропорционально их ожидаемому выигрышу. (Основой такого подсчета должны служить генеральный план и транспортная система города. Методики его могут быть довольно сложными.) При этом целесообразно использовать и сертификаты участия - облигации, дающие частным инвесторам право на получение процента по вкладам в инфраструктуру. Еще недавно региональная политика и территориальное планирование представляли собой относительно разработанный и логически замкнутый круг проблем. В период перестройки широко практиковалась разработка областных планов социально-экономического развития. Но авторы не пытались в деталях прогнозировать производственную программу регионов. Однако сохранялся общий тон предписывающего сверху детального планирования. В реальности, разумеется, и в советские годы степень воздействия территориальных планов на экономику была весьма низкой: региональные схемы представляли собой по существу сводки отраслевых решений, разбавленные бумагами положения.

Глава 9, Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых стран

Институциональная структура внутренних рынков определяет характер взаимоотношений хозяйствующих субъектов в обмене произведенной продукции и услуг. Условно их можно разделить на закрытый сектор, где существуют некоммерческие отношения, и открытый, или конкурентный, сектор, включающий разовые, краткосрочные сделки, черный рынок. Закрытый рынок опирается на различные формы защиты от конкуренции: юридическая зависимость, долевое участие, кооперация, государственные поставки и закупки, государственное регулирование, которые занимают постоянные технологические ниши в производстве специализированной продукции. Защищенные секторы конкурируют посредством технологии, максимизацией их доходов на базе большей или меньшей редкости продукции и ее технологических преимуществ. В США защищенный сектор охватывает 95% вооружений и космической промышленности, 90% - атомной промышленности, 75% - авиации, 70% - в телекоммуникациях, 65% — в фармацевтике, 30% - в информатике. Наличие закрытых секторов значительно модифицирует рыночные отношения в ПРС.

Внутренние рынки, их структура и состояние выступают одной из важнейших причин изменения внутренних цен. Ценообразование происходит на уровне первичных хозяйственных единиц, благодаря которому складывается совокупная ценовая структура. Общий уровень цен формируется в сфере денежного обращения национального хозяйства.

Изменение внутренних цен. Двадцатое столетие стало одним из высоких по уровню инфляции периодов развития западной экономики, с конца 60-х до 80-х гг. западные страны пережили самую длительную и широкую инфляцию в мирное время. Ни одна страна не избежала резкого роста цен. В шести

ведущих промышленных странах годовой уровень инфляции колебался от 5 до 15% в годы наивысшего развития этого явления (1970-1982 гг.). Во второй половине 80-х гг. темпы упали до уровня, невиданного с 60-х гг., что наглядно подтверждается данными, представленными ниже в таблице

Динамика потребительских цен в промышленно развитых странах, %

Страны, группы стран	1960– 1972	1970– 1980	1981– 1991	1991– 1995	1996– 2000
США	2,9	7,8	4,7	3,1	2,7
Япония	5,7	9,0	2,0	1,4	1,1
Германия	3,1	5,1	2,6	3,4	3,6
Франция	–	9,7	6,3	2,3	3,2
Италия	4,2	14,0	9,6	5,0	5,1
Великобритания	4,7	13,6	6,5	3,3	3,4
ЕС	–	9,5	6,3	3,9	3,8
ОЭСР	3,9	9,0	5,6	4,6	4,2

Для того чтобы смягчить процесс инфляции, некоторые ПРС перешли на систему плавающих валютных курсов. Это привело к усилению инфляционных тенденций. Анализ инфляционных и деинфляционных процессов показывает, что страны с различными формами фиксированных валютных курсов обычно имели более низкую и плавную инфляцию по сравнению со странами с плавающими валютными курсами.

Постоянный рост цен в XX в. в значительной мере связан с функционированием механизма олигополии, сложившейся в большинстве отраслей. Олигополии и монополии диктуют свои цены на рынке с целью увеличения своих прибылей, а более мелким компаниям приходится подстраивать под их политику. Определенную роль в ускорении темпов роста цен занимали факторы, связанные с издержками производства и динамикой производительности труда. Интенсивный и длительный рост

1 МЭ и МО, 1996, № 2, с. 73, с дополнением расчетов из Mouthly Bulletin of Statistics. N.Y., Nov, 2001.

цен обычно создается достаточно высоким платежеспособным спросом в хозяйстве, превосходящим объем товарной массы и услуг в обращении. Платежеспособный спрос может быть вызван дефицитом государственного бюджета. Следовательно, это приведет к государственным займам в центральных банках, которые будут вынуждены пополнять свои резервы при помощи продажи ценных бумаг. Это дает возможность коммерческим банкам увеличивать объем своих операций, что приводит к огромному увеличению всех форм кредитования, которое поддерживает спрос в экономике и закрепляет достигнутый уровень цен. Изменение внутренних цен неоднозначно влияет на экономический рост. По отдельным оценкам, увеличение инфляции на 1 пункт уменьшает рост на 0,02-0,03 пунша. Цена снижения уровня инфляции оказывается большой, так как это гребует сокращения государственных расходов, занятости.

Экономический рост промышленно развитых стран в последнюю четверть XX в. характеризовался умеренными темпами (см. предлагаемую табл.)¹. С 1970 по 1995 г. общий объем производства увеличился в 1,9 раза, что почти в 1 5 раза ниже показателей двух предшествующих десятилетий. Наиболее высокие темпы отмечались в группе малых стран.

**Динамика ВВП
промышленно развитых стран, %**

Страны, группы стран	1971–1980	1981–1990	1991–1995	1996–2000
ОЭСР	3,3	2,9	1,9	1,6
США	2,8	2,7	2,4	2,3
Япония	4,5	4,2	1,4	1,1
ЕС	3,0	2,3	1,5	1,2

Тенденции экономического роста определялись факторами производства, включая накопление капитала, использование рабочей силы и научно-технического прогресса. В конечном

МЭ и МО, 1996, № 2, с. 71, с дополнением расчетов из Monthly Bulletin of Statistics. NY, Nov, 2001.

счете они воплощаются в динамике производительности, которая зависит от количества и качества ресурсов, необходимых для производства данного объема продукции. Она характеризует эффективность использования ресурсов. Для ее оценки используется несколько показателей, в частности показатель совокупной факторной производительности, который представляет собой отношение объема произведенной продукции к показателю затрат капитала и труда. Совокупная факторная производительность - это показатель технического прогресса, и поэтому в нем не учитывается эффект масштаба. Как известно, с конца прошлого века почти во всех развитых капиталистических странах происходило снижение доли в сельском хозяйстве и рост ее в сфере услуг при одновременном увеличении доли занятых в промышленности. Однако с начала 70-х гг. доля занятых в промышленности начала снижаться. Перемещение работающих из отраслей с более высоким уровнем производительности труда в отрасли с более низким не могло не повлиять на снижение прироста совокупной производительности. В 70 -80-е гг. многие западные страны значительно сократили свое отставание от США по уровню производительности труда в экономике в целом. При этом во второй половине столетия в обрабатывающей промышленности западных стран произошло неоднозначное сокращение рабочего времени. В Западной Европе оно сократилось более чем на 20%, в Японии - свыше 5%, а в США почти не изменилось.

Последние десятилетия лидером в мировой экономике остаются США. Современная промышленность США потребляет примерно одну треть всего добываемого сырья в мире. Страна обладает наиболее емким в мире рынком машин и оборудования. На его долю приходится свыше 40% реализуемой в развитых странах продукции машиностроения. США принимают сейчас свыше одной четверти мирового экспорта машин и оборудования, производя закупки практически по видам техники. К началу 90-х гг. в США сложилась устойчивая прогрессивная структура хозяйства, в,, котором преобла-

дающая доля принадлежит производству услуг. В валовом внутреннем продукте (ВВП) на них приходится свыше 60%, на материальное производство — 37% и примерно 2,5% - на продук.цию сельского хозяйства. На современном этапе США обладают крупнейшим во всем мире научно-техническим потенциалом - решающим фактором динамичного развития экономики и конкурентоспособности в мировом хозяйстве. Корпорации США прочно удерживают первенство в мире по производству:

- самолетов и космических аппаратов;
- сверхмощных компьютеров и их программного обеспечения;
- Ф полупроводников и новейших интегральных схем;
- Ф лазерной техники;
- | средств связи;
- Ф биотехнологии.

Сегодня США продолжают оставаться крупнейшим производителем наукоемкой продукции: их доля в мировом производстве этой продукции составляла в начале 90-х гг. 36%, Японии - 29%, ФРГ - 9,4%. Прочные позиции удерживают США и в обработке накопленных массивов знаний, предоставлении информационных услуг. Очень важно, что основу научно-технического потенциала США составляют кадры высококвалифицированных ученых и инженеров, занятых проведением научных исследований и разработок. США лидируют по удельному весу ученых и инженеров в составе рабочей силы, Западная Европа, включающая 25 стран, занимает особое место в мировом хозяйстве. На ее долю приходится примерно 23% совокупного ВВП и 7% населения мира. Основная экономическая мощь региона приходится на четыре крупные высокоразвитые в промышленном отношении страны - ФРГ, Францию, Италию, Великобританию, которые сосредоточивают 50% населения и 70% ВВП. Другие государства Западной Европы относятся к малым ПРС.

Особое место, занимаемое малыми странами в регионе и мире, определяется высоким уровнем специализации на производстве технически

сложной продукции. Сегодня малые страны сильно отличаются по величине ВВП. К первой группе можно отнести Испанию, Нидерланды, Швецию, Бельгию, Швейцарию. Они уступают крупным державам региона в 4 - 5 раз, и на их долю приходится 20,1% ВВП. Во вторую группу входят Австрия, Дания, Норвегия, Греция, Финляндия. Их значение в западноевропейском хозяйстве относительно невелико - около 8,1% ВВП. Третья группа стран включает Португалию, Ирландию, Люксембург, Исландию, Кипр, Мальту. Доля этих стран - около 2% ВВП Западной Европы, но по отдельным видам производства они играют заметную роль. Отдельную группу составляют так называемые карликовые государства - Монако, Сан-Марино, Андорра, Лихтенштейн.

На современном этапе в Западной Европе весьма велик потенциал научно-технических исследований. Ведущие страны расходуют на эти цели свыше 2% ВВП. Страны региона отстают в таких ключевых производствах, как интегральные схемы и полупроводники, изготовление микропроцессоров, биоматериалов. Это объясняется тем, что эти страны выделяют на исследования почти столько же средств, сколько в США выделяет одна крупная компания IBM.

Тем не менее на других направлениях западноевропейские компании занимают передовые рубежи. Это - строительство АЭС, производство фармацевтических препаратов, техника связи, отдельные отрасли транспортного машиностроения и т.д. Но эти виды техники и продуктов оказывают слабое влияние на технологическую структуру производства. Поэтому более узкий рынок наукоемкой продукции в Западной Европе по сравнению с США в меньшей степени формируется за счет внутреннего производства. На современном этапе структурный кризис пережили судостроение, черная металлургия, текстильная и угольная промышленность. В последнее время в западноевропейской экономике много внимания уделялось модернизации рентабельно функционирующего производственного аппарата, а не его коренному обновлению

на базе новейшей техники. Многие западноевропейские страны - крупные производители потребительской продукции. Доля отраслевой легкой промышленности в Италии, Греции, Португалии составляет 18 - 24%. Для большинства стран региона характерно повышение или стабилизация роли пищевой промышленности - и в производстве, и в занятости. В Бельгии, Дании, Греции, Португалии на ее долю приходится до 20% выпуска промышленной продукции. Современная горнодобывающая промышленность занимает скромное место в Западной Европе - менее 1% совокупного ВВП (Греция-4%, Испания - 1,3%). Добывается около 30 видов полезных ископаемых, но только 3 - 4 из них в количествах, значительных в масштабах мира (цинк, бокситы, поташ, никель).

Ведущие производители сельскохозяйственных товаров в Европе - Франция (14,5%), ФРГ (13%), Италия (10%), Великобритания (8%). Производство отдельных видов продукции - зерна (исключая кукурузу), молока и молочных продуктов, сахара, яиц — превосходит внутренние потребности, и поставки на внешние рынки - основной способ реализации излишней продукции региона. В последние годы западноевропейские страны сокращали удельный вес материального производства и повышали долю услуг. Наиболее прочные позиции крупнейшие западноевропейские компании занимают в традиционных отраслях, значительно отставая в новейших наукоемких. Отраслевая специализация крупных объединений Западной Европы менее подвижна, чем у корпораций США. А это, в свою очередь, тормозит структурную перестройку экономики.

Положение западных стран в мировом производстве находит свое отражение в функционировании международных рынков капитала. Все основные финансовые центры расположены в экономически развитой части мира - 21 из 31 финансового мирового центра. Не удивительно, что промышленно развитые страны занимают ведущие места по показателям конкурентоспособности национальных экономик - 16 среди первых 20 мест.

Развитие ПРС неразрывно связано с внешней сферой: капитал может развиваться, только постоянно расширяя масштабы своего влияния. Раздвигая' рамки внутренних рынков, внешнеэкономические связи могут содействовать смягчению социально-экономических диспропорций или усугублять их. За счет внешнеэкономических отношений обычно достигается снижение издержек производства и повышение его эффективности.

Коэффициент открытости экономики, или отношение внешнеторгового оборота к ВВП, увеличился во второй половине текущего столетия (в середине 90-х гг.). Наибольший коэффициент открытости экономики наблюдается в малых странах, так как они производят больше продукции, чем требуется для потребления в данной стране. Следовательно, выходят на мировые рынки, так как внутренние рынки страны не могут обеспечить реализацию всей произведенной продукции. Рост открытости экономики характеризуется противоречивыми явлениями. С одной стороны, происходит интеграция хозяйств различных стран, создаются зоны свободной торговли, с другой - стремление отдельных стран к мировому господству. Огромное влияние на открытость экономики оказывает движение капитала, который определяет развитие других форм, (см. нижеследующую табл.)¹. Индустриальные страны выступают основными субъектами и объектами приложения предпринимательского и ссудного капитала - порядка 95 - 75%.

Положение промышленно развитых стран в движении финансовых ресурсов в мире изменилось. В 90-е гг. они стали нет-то-экспортерами средств в размере 50 млрд долл. в год. Основными объектами притяжения финансовых средств выступают США, а также Британия. Япония и Германия являются чистыми кредиторами. На взаимные потоки капитала между США и Японией (порядка 80 млрд долл. в год) приходится примерно треть чистых мировых потоков финансовых ресурсов.

1 World Economic and Social Survey.U.N., 1995 - 1996 and Mouthly Bulletin of Statistics. NY, Nov, 2001.

Чистый перевод финансовых средств промышленно развитых стран, млрд долл. в среднем в год

Финансовые средства	1983–1990	1991–1995	1996–2000
Чистое движение капитала	41,50	5,44	3,26
Частные дары	–7,64	–18,50	–23,40
Официальные дары	–29,70	–64,74	–84,60
Переводы	–	7,50	9,60
Прямые капиталовложения	82,38	–75,60	–86,10
Портфельные капиталовложения	7,78	80,00	96,20
Среднесрочные и долгосрочные займы	5,68	45,54	67,36
Краткосрочный капитал	126,07	9,64	6,12
Ошибки и пропуски	12,90	–5,58	–6,80
Использование кредитов МВФ	0,005	–	–
Чистые дивиденды и проценты	–21,96	–82,02	–56,00
Чистый перевод ресурсов (финансовая база)	58,63	–76,58	–67,80
Использование официальных резервов	–35,63	27,18	31,86
Чистый перевод ресурсов (расходная база)	23,00	–49,40	–56,85

Наиболее крупные потоки ресурсов перемещаются в форме прямых и портфельных инвестиций, которые стали важным фактором экономического развития. Об этом свидетельствует значительное превышение темпов роста прямых иностранных капиталовложений над темпами внешней торговли и совокупного ВВП. Прямые иностранные капиталовложения зависят от роста национального дохода данной страны и могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на принимающую страну. Следует отметить, что ТНК являются основными экспортерами капитала. Негативное влияние ТНК может выражаться в стремлении получения монопольных прибылей и перевода их в страну пребывания ТНК, применяя свое монопольное преимущество на рынке. Если же ТНК являются более производительными, чем местные компании, и осуществляют передачу новейших технологий, которые ведут к росту производительности, то в таком случае они оказывают положительное влияние на страну, которая принимает прямые капиталов-

вложения. Следует заметить, что основная масса прямых капиталовложений направляется в ПРС, но в последние годы эта тенденция снизилась в связи с приватизацией государственной собственности в ряде развивающихся стран и установлением контроля над целым рядом предприятий фирмами ПРС.

Возникло новое понятие в вывозе капитала - «миграция капитала», т.е. взаимопроникновение капиталов промышленно развитых стран. Существует несколько причин взаимопроникновения капиталов промышленно развитых стран. Первая причина связана с ухудшением инвестиционного климата в развивающихся государствах. 50 - 60-е гг. характеризовались большим размахом национально-освободительного движения, национализацией иностранной собственности. Переход к новым технологиям сберегает сырье и требует высококвалифицированного труда. Вторая причина переориентации экспорта капитала от развивающихся государств к промышленно развитым странам состоит в том, что в последних легче создать в обрабатывающей промышленности крупно-масштабное производство наукоемкой продукции, которое обеспечено здесь высококвалифицированными кадрами, финансовыми средствами и имеет емкие внутренние рынки. Третья группа причин обусловлена развертыванием НТР. В этот период развития мирового хозяйства появился новый мотив для перекрестного движения капиталов - стремление как можно шире использовать научно-технические достижения отдельных индустриальных стран. С целью доступа к передовой технологии этих стран там создаются филиалы, открываются совместные предприятия. Четвертая причина сводится к желанию мелких и средних фирм обойти таможенные барьеры интеграционных группировок, затрудняющих ввоз товаров из третьих стран. В отличие от предпринимательского вывоз ссудного капитала означает, что средства вывозятся в виде внешних займов, кредитования внешнеторговых поставок, вкладов в иностранные банки. Ссудный капитал отличается от предпринимательского тем, что при вывозе предпринимательского инвестор получает прибыль, а при выдаче ссуды - ссудный процент.

Около 19% всех финансовых ресурсов составляет экономическая помощь, предоставляемая развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Она формально классифицируется как официальное финансирование развития и делится на два подвида - официальная помощь развитию и другое официальное финансирование развития. Различия между ними определяются условиями предоставления средств. Наиболее льготны средства официальной помощи развитию, в меньшей степени - другое официальное финансирование развития, но и оно более выгодно, чем кредиты, полученные на рынках капитала. Основное место среди различных видов занимает официальная помощь развитию - 4/5 средств-. В настоящее время в оказании помощи развитию участвуют все промышленные страны. Страны-доноры предоставляют экономическую помощь за счет бюджетных средств. Наибольшие усилия по оказанию помощи прилагают Скандинавские страны, которые выделяют на эти цели до 1% ВВП. В целом западные страны направляют на экономическую помощь 0,3% ВВП, и этот показатель в последние десятилетия сокращается. Почти 60% помощи предоставляется в форме даров. Крупнейшим донором стала Япония, предоставляющая развивающимся странам свыше 13 млрд долл. В течение нескольких десятилетий ведущие позиции в этой области занимали США. В 90-е годы темпы роста экономической помощи резко замедлились, в 1988-1993 гг. они составляли 1,4% в среднем в год, а в 1982-1987 гг.-2,1%.

Экономическая помощь обычно компенсирует недостатки в функционировании рыночных механизмов или невозможность их функционирования в международном масштабе. Очень часто она направляется на то, чтобы страна-донор могла закрепиться на рынке страны, принимающей экономическую помощь, и реализовывать свои товары и услуги независимо от покупательной способности населения. Это так называемая связанная помощь. По оценкам положительный эффект предоставляемой помощи на платежный баланс стран-доноров часто равен или превышает объем выделяемых

средств. Примерно 1/4 часть помощи всех стран связана с поставками их товаров и услуг. Для получающих стран эта часть помощи обходится дороже на 15%, чем при обычных торговых операциях. Экономическая помощь нередко направляется на осуществление крупных проектов, прежде всего в транспортное строительство, энергетику, связь, поставки для которых обычно имеют связанный характер и выгодны для ТНК. Уровень привязки помощи к экспорту понижается, когда она предназначена для удовлетворения нужд беднейших стран, но и в этом случае компании страны-донора могут легче закрепиться на рынке принимающей страны.

Сдвиги в производственной базе и структуре спроса на мировых рынках вызвали значительные изменения в структуре экспорта и импорта (см. представленную ниже табл.) . Расширение сферы услуг в мировой экономике предопределило увеличение третичной сферы во внешнеэкономических отношениях. Более быстрыми темпами возрастал экспорт предпринимательских услуг. На долю промышленно развитых стран приходится почти 90% этого вида экспорта. Среди крупнейших экспортеров предпринимательских услуг США, Британия, Франция и Нидерланды выступают как чистые экспортеры, Германия, Италия и Япония - как чистые импортеры.

Доля промышленно развитых стран в мировом экспорте, %

Страны	1938	1970	1980	1990	1995	2000
Все страны	—	71,4	62,8	75,7	69,0	66,3
США	10,0	6,6	11,6	13,3	12,6	11,9
Япония	4,1	6,0	6,6	7,7	8,0	8,4
Германия	9,0	10,0	9,3	10,6	9,4	9,1
Франция	4,0	5,8	6,1	6,6	6,3	5,9
Италия	2,0	4,4	4,3	4,9	5,4	5,8
Великобритания	14,0	6,5	5,5	5,6	5,0	4,6
Канада	3,0	4,9	3,2	3,6	3,4	3,5

1 Creating a New World Economy. Forces and Changes and Plans for Action. Philadelphia, 1993, p. 261; World Economic Outlook. May UN., 1996, p. 107.

Основу внешней торговли составляет товарный обмен, где ведущие позиции занимают обработанные изделия. В экспорте товаров позиции ПРС сократились в результате возвышения развивающихся государств. Позиции ПРС ослабили на рынках судов, станков, черных металлов, текстиля. Особое место среди промышленных товаров занимают изделия электроники и информационной технологии. ПРС сохраняют лидирующие в экспорте этой группы товаров позиции. Основными экспортерами остаются США и Япония, доля которых составляет более 40%, тогда как доля Западной Европы равняется 28%. ПРС увеличили свою долю на мировых рынках сырьевых и продовольственных товаров главным образом за счет топлива (см. представленную ниже табл.)¹. Успехи в индустриализации в целом ряде регионов «третьего мира» привели к уменьшению доли ПРС на рынках химических товаров и в экспорте машин и оборудования.

Доля промышленно развитых стран в мировом экспорте по основным товарным группам, %

Товарные группы	1980	1985	1990	1995	2000
Продовольствие	64,4	61,1	67,7	66,7	63,5
Сельскохозяйственное сырье	61,2	64,5	63,8	60,3	56,8
Топливо	18,3	27,9	28,7	31,3	39,7
Руды и металлы	67,5	64,5	56,8	55,3	53,4
Текстиль	61,3	52,7	49,1	42,0	38,8
Химикаты	87,1	83,2	82,6	79,3	69,9
Машины и транспортные средства	85,0	82,3	84,2	76,4	72,3
Металлы	85,7	77,9	69,2	63,1	59,4
Другие товары	80,1	76,2	74,6	70,0	66,3

Сдвиги в структуре производства и спроса под влиянием НТП, индустриализация развивающихся стран вызвали существенные изменения в структуре импорта и роли ПРС в миро-

1 World Economic Survey. UN., 1993. p. 222; World Economic and Social Survey. UN., 1997. p. 248.

Квых закупках. В 70 - 90-е гг. произошло значительное увеличение импорта в их общем потреблении с 9 до более 20%. Это позволяет во многих случаях снижать издержки производства и сдерживать инфляцию. Но по отдельным товарным группам произошло сокращение доли ПРС в мировом импорте, как свидетельствует представленная табл..

Доля промышленно развитых стран в мировом импорте, %

Товарные группы	1980	1985	1990	1995	2000
Продовольствие	61,4	63,0	71,0	68,2	66,4
Сельскохозяйственное сырье	68,3	67,5	66,7	61,6	59,8
Топливо	75,3	68,2	61,3	61,4	60,1
Руды и металлы	79,1	73,1	71,0	63,7	61,6
Текстиль	69,7	70,8	71,0	63,8	59,9
Химикаты	63,8	65,1	67,6	63,5	61,4
Машины и транспортные средства	59,5	65,6	67,6	65,0	67,2
Металлы	56,3	56,9	68,1	61,0	59,4
Другие товары	72,2	73,9	72,9	67,5	66,8

Анализ позиций ПРС на мировых рынках показывает, что интернационализация их хозяйств возросла. В регионе Северной Америки наиболее четко выделяются США и Канада. Интеграционные связи между этими странами начали складываться еще в 20-х гг. нынешнего века, когда внешнеэкономические контакты Канады переориентировались со слабеющей Великобритании на США. Кроме северного соседа, у США есть и южный - Мексика, в экономику которой американский капитал стал проникать в 70-е гг. С 1 января 1994 г. началась реализация соглашения Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), подписанного США, Канадой и Мексикой 17 декабря 1992 г. Новое соглашение явилось логическим продолжением и развитием

1 World Economic Survey. UN., 1993, p. 223; World Economic and Social Survey. UN., 1997, p. 249.

заключенного в 1998 г. двустороннего договора о свободной торговле между США и Канадой. Мексика в этой ассоциации, как большая страна, открывает путь к созданию целостного рыночного пространства континентального масштаба. В НАФТА намерены войти Чили и ряд других стран Латинской Америки. Вполне вероятно, что через «мексиканский коридор» может начаться более масштабный интеграционный процесс, который охватит со временем большую часть латиноамериканских государств. В результате изменится роль Северной Америки в мировом хозяйстве. В Европе также происходят интеграционные процессы, которые начались с образования ЕЭС (1957 г.), а в настоящее время существует Европейский союз (ЕС).

Быстрый рост мирохозяйственных связей во второй половине текущего столетия привел к расширению и повышению роли внешнеэкономической сферы. Причины этого заключаются в том, что процесс интернационализации давно вышел за пределы сферы обращения, охватив в той или иной степени весь процесс воспроизводства. Для целого ряда стран внешнеэкономические связи из подчиненных переросли в определяющие, когда решающим становится конкурентоспособность страны, ее способность улучшать свое положение в мировом хозяйстве.

Внешнеэкономическая политика направлена на решение задач, связанных с использованием выгод международного разделения труда. Внешнеэкономическая деятельность является составной частью экономической и внешней политики в целом. Способность страны регулировать внешний сектор зависит от возможностей правительства регулировать свою внутреннюю экономику.

Период с 90-х гг. и до настоящего времени характеризуется тем, что промышленно развитые государства принимают все более серьезное участие в проведении мероприятий по защите национальных рынков от импорта товаров и форсировании экспорта своей продукции. Теперь в связи с ростом несбалансированности платежных балансов многие

страны снова обращаются к политике протекционизма. Также отличительной чертой данного периода является возникновение региональных экономических блоков промышленно развитых стран, вступивших на путь создания интеграционных группировок- ЕС, ЕАСТ, в последнее время Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА).

Между участниками интеграционных группировок постепенно ликвидируются все торгово-экономические препятствия, но зато по отношению к третьим странам происходит унификация таможенных пошлин и другого рода препятствий. Эти мероприятия представляют собой новый тип монополизации мирового капиталистического рынка. Экономической основой таких блоков является объективное нарастающее стремление повысить эффективность в различных секторах мирового хозяйства. Результатом этой тенденции стала дальнейшая интернационализация производства. В то же время возникли монопольные группировки особого рода, которые монополизируют не территории своих стран от проникновения иностранных товаров, а производство и сбыт отдельных товаров. Такой организацией, например, показала себя ОПЕК, которая монополизировала сбыт нефти. Однако, несмотря на рост монополизации под флагом региональной либерализации, характерным моментом в развитии мирового рынка является то, что все большее развитие получают международные государственные формы его регулирования. К таким формам относятся как общие торговые союзы типа Всемирной торговой организации, так и такие образования, как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.

Действительно, создание ЭВС, основанного на общей валютно-финансовой политике стран-членов и единой валюте евро, является одним из главных направлений стратегии интеграции в рамках Европейского союза на нынешнем этапе. Дело в том, что без стабильной европейской валюты становится

невозможным проводить единую экономическую политику, которая, в свою очередь, является основой, предпосылкой для перехода на новый уровень политической интеграции. Продвижение к ЭВС было запланировано в виде трех последовательных этапов:

- 4 С 1 июля 1990 г. до 31 декабря 1993 г. - либерализация движения капиталов внутри ЕС, завершение формирования единого внутреннего рынка, разработка мер по сближению ряда макроэкономических показателей стран-членов;
- | С 1 января 1994 г. до 31 декабря 1998 г. - учреждение Европейского валютного института (ЕВИ), разработка юридической базы и процедур будущей Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) во главе с Европейским центральным банком (ЕЦБ), подготовка к введению единой валюты евро, тесная координация экономической политики стран-членов;
- | С 1 января 1999 г. до 30 июня 2002 г. - начало функционирования ЕЦБ, проведение участниками союза общей согласованной политики, запуск единой европейской валюты сначала в безналичный, а потом в наличный оборот. Страны-участницы сняли почти все ограничения на взаимное движение капиталов и начали осуществление программ стабилизации бюджетов, цен и иных показателей финансовой полигики, соблюдение которых было признано обязательным для > частая в союзе. Готовность стран ЕС к достижению установленных показателей весьма различна. В итоге ЭВС, по крайней мере первоначально, становится объединением лишь наиболее заинтересованных стран и не будет совпадать с общими границами и механизмами ЕС. Для тех стран, которые не срају войдут в ЭВС, создается «союз обменных курсов», участие в котором явится предпосылкой для присоединения в будущем к ЭВС (см. представленную ниже табл.)¹.

¹ Щербат ЮЛ Рожков КЛ. «Международные экономические отношения» 1997, с. 89.

Соответствие фактических показателей состояния экономики и финансов стран ЕС критериям, установленным для членства в ЭВС (на конец XX в.)

Страна	Темп инфляции, %	Уровень ставок, %	Дефицит госбюджета, % к ВВП	Госдолг, % к ВВП	Соблюдение пределов курсовых колебаний
1. Основные страны					
ФРГ	1,5*	6,8*	3,9	60,1	+
Бельгия	2,0*	7,5*	3,4	79,5	+
Нидерланды	2,3*	6,9*	3,5	78,5	+
Люксембург	1,8*	7,2*	0,0*	6,7*	+
Австрия	2,2*	7,2*	5,1	69,3	+
Франция	1,8*	7,6*	4,2	55,0	+
2. Страны, приближающиеся к установленным критериям					
Ирландия	2,3 ¹	8,3*	2,6*	80,0	+
Дания	2,4 ¹	8,3*	1,0*	81,6	+
Финляндия	2,0*	8,8*	3,0*	62,5	—
Швеция	2,8*	10,3	4,5	79,5	—
3. Прочие страны					
Англия	2,8*	8,2*	3,8	49,7*	—
Испания	3,6	11,3	4,7	65,5	+
Италия	4,4	12,3	6,8	121,4	—
Португалия	3,5	11,8	4,5	72,6	+
Греция	7,4	20,0	7,9	113,3	—
Текущие значения «проходных» критериев	3,0–3,3	9,7	3,0	60,0	
Примечание: знак * означает соответствие показателя «проходному» критерию.					

В ЭВС вошли 11 стран: Австрия, Бельгия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, ФРГ, Греции придется подождать еще два года, а Великобритания, Дания и Швеция пока воздержались от принятия окончательного решения. Были определены курсы пересчета в евро национальных валют стран - участниц валютного союза.

В глобальном плане введение евро ускорит процесс движения мировой валютной системы, основанной на фактически главенствующей роли доллара США, к более симметричному «многополярному» валютному устройству. Заменив собой находящиеся в обращении европейские валютные единицы, евро сможет в обозримом будущем стать одной из ключевых мировых валют. Единая валюта призвана обеспечить Европейскому союзу «валютный вес», соответствующий его экономическому могуществу. ЕС производит треть всех мировых товаров, являясь при этом общепризнанным лидером в торговле и товарами, и услугами. Однако в валютной области экономический гигант как бы не существует. Это, естественно, сказывается и на возможности оказывать реальное политическое воздействие на мировые процессы. В этом, в частности, состоит различие между ЕС и США.

Создание ЕС и других интеграционных группировок не могло не насторожить США и не заставить их предпринять действенные меры. Результатом явилось создание Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА). Было подписано Соглашение между США, Канадой и Мексикой, вступившее в силу 1 января 1994 г.

Демонтируются не только таможенные барьеры, НАФТА открывает путь к созданию единого континентального рынка для свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Главная цель внешнеэкономической политики промышленно развитых стран в отношении развивающихся стран всегда состояла в том, чтобы сохранить эти страны в системе хозяйственных связей капитализма и попутно решить задачу поддержания экономической жизнеспособности этих стран. И на прежних экономических форумах в Давосе дискуссии вращались вокруг двух главных тем: всепобеждающей глобализации мира и триумфа экономического либерализма, отражавшего исторически, как считали многие, окончательную победу не только над рухнувшим коммунизмом, но и над любыми социалистическими искушениями сторонников государ-

ственного регулирования экономики. Главная тема Давоса миллениума (2000): «Ответственная глобализация: контроль влияния на мировую экономику без границ», - что в переводе на язык реальных понятий должно означать - «Сбавь скорость на повороте». Анализируя состояние мировой экономики, большинство участников Давосского форума отмечали две наиболее опасные тенденции: бесконтрольное перемещение по всему миру гигантских финансовых средств, вращающихся на рынках биржевых спекуляций, и драматические социальные последствия триумфального шествия по свету экономического ультралиберализма. «Козлом отпущения», ответственным за либеральные перегибы руководителей мировой экономики, на этот раз был избран МВФ, Одни обвиняли его в недостаточной помощи странам, оказавшимся в наиболее сложной ситуации, другие, напротив, - в излишнем вмешательстве в процесс принятия национальных решений и стремлении навязать обществу с различными экономическими и социальными традициями единую, как униформа, «американскую» модель реформы. Давосский консилиум видит выход из нынешнего туннеля для мировой экономики в усилении государственного и международного регулирования, т.е. политического вмешательства в экономическую стихию и даже в возможном обложении специальным налогом всех международных валютных операций. А также в дополнительном внимании к социальным аспектам экономических реформ. Речь идет об осознании того, что минимум социального благополучия населения и, соответственно, социальной стабильности - такой же необходимый компонент экономического развития, как и рациональность рынка.

Глава 10. Экономика «большой семерки»

В состав «большой семерки», как уже ранее отмечалось, входят экономически развитые страны, такие как США, Канада, Великобритания, Германия, Италия, Франция, Япония и в середине 90-х годов к этим странам присоединилась Россия.

Современное мировое хозяйство представляется неоднородным. Роли в нем отдельных национальных экономик существенно различаются. Приведенные ниже в таблице статистические данные ООН наглядно свидетельствуют, что среди лидеров мировой экономики находятся страны Северной Америки (США и Канада), страны Западной Европы (Великобритания, Германия, Италия, Франция) и Япония. Но экономика России находится в упадке, хотя она входит в состав «большой восьмерки» (см. раздел, посвященный России).

Последние десятилетия лидером в мировой экономике остаются Соединенные Штаты Америки.

На современном этапе лидерство США в мировой экономике обеспечивается главным образом их превосходством над другими странами по масштабам и богатству рынка, степени развития рыночных структур, уровню научно-технического потенциала, мощной и разветвленной системе мирохозяйственных связей с другими странами по линии торговли, инвестиций и банковского капитала.

Неординарно высокая емкость внутреннего рынка обеспечивает США уникальное место в мировой экономике. Самый высокий уровень ВВП в мире означает, что США расходуют больше любой другой страны на текущее потребление и инвестиции. При этом фактором, характеризующим потребительский спрос в США, является общий высокий уровень доходов относительно других стран и большой слой среднего класса, ориентированного на высокие стандарты потребления. В США ежегодно закладывается строительство в среднем 1,5 млн новых домов, продается более 10 млн но-

вых легковых автомобилей и множество других товаров длительного пользования.

Современная промышленность США потребляет около одной трети всего добываемого в мире сырья. Страна обладает наиболее емким в мире рынком машин и оборудования. На его долю приходится свыше 40% реализуемой в развитых странах продукции машиностроения. Располагая самым развитым машиностроением, США одновременно стали крупнейшим импортером машинотехнических изделий. США принимает сейчас свыше одной четверти мирового экспорта машин и оборудования, производя закупки практически по всем видам техники.

К началу 90-х гг. в США сложилась устойчивая прогрессивная структура хозяйства, в котором преобладающая доля принадлежит производству услуг. В ВВП на них приходится свыше 60%, на материальное производство ~ 37% и примерно 2,5% - на продукцию сельского хозяйства. Еще более значительна роль сферы услуг в занятости: в первой половине 90-х гг. здесь занято более 73% самодеятельного населения.

На современном этапе США обладают крупнейшим в мире научно-техническим потенциалом, который является сейчас решающим фактором динамичного развития экономики и конкурентоспособности в мировом хозяйстве. Ежегодные ассигнования на НИОКР в США превышают подобные расходы Великобритании, Германии, Франции и Японии вместе взятых (в 1992 г. общие расходы на НИОКР в США превысили 160 млрд долл. США). По-прежнему более половины государственных ассигнований на НИОКР направляются на работы военного направления, и в этом отношении положение США гораздо более отягощенное, чем у таких конкурентов, как Япония и ЕС, расходующих преобладающую часть средств на работы гражданского назначения. Но США все еще существенно опережают страны Европы и Японию по общему потенциалу и размаху НИОКР, что позволяет им вести научные работы по широкому фронту и добиваться быстрого превра-

щения результатов фундаментальных исследований в прикладные разработки и технические новшества. Корпорации США прочно удерживают первенство в мире по таким направлениям НТП, как производство самолетов и космических аппаратов, сверхмощных компьютеров и их программного обеспечения, производство полупроводников и новейших мощных интегральных схем, производство лазерной техники, средств связи, биотехнологии. На долю США приходится свыше 50% крупных нововведений, генерируемых в развитых странах.

Сегодня США - крупнейший производитель продукции высоких технологий, или, как ее принято называть, - наукоемкой продукции: их доля в мировом производстве этой продукции составляла в начале 90-х гг. 36%, в Японии - 29%, Германии - 9,4%, Великобритании, Италии, Франции, России - около 20%.

Прочные позиции удерживают США и в обработке накопленных массивов знаний, предоставлении информационных услуг. Этот фактор играет очень существенную роль, так как быстрое и качественное информационное обеспечение во все возрастающей степени определяет эффективность работы всего производственного аппарата. В настоящее время в США сосредоточено 75% банков данных, имеющих в развитых странах. Поскольку в Японии, как и в Западной Европе, нет равнозначной системы банков данных, еще длительное время их ученые, инженеры и предприниматели будут продолжать черпать знания в основном из американских источников. Это усиливает их зависимость от США, влияет на коммерческую и производственную стратегию потребителя информации. Необычайно важно, что основу научно-технического потенциала США составляют кадры высококвалифицированных ученых и инженеров, занятых проведением научных исследований и разработок. Так, в начале 90-х гг. общая численность научных сотрудников в США превышала 3 млн чел. США лидируют по удельному весу ученых и инженеров в составе рабочей силы. Высоким образовательным уровнем характеризу-

ется весь контингент рабочей силы в США. В начале 90-х гг. 38,7% американцев в возрасте от 25 лет и старше имели законченное среднее образование, 21,1% - законченное высшее и 17,3% - незаконченное высшее образование. Только 11,6% взрослых американцев имеют образование ниже среднего, что составляет 8 и менее лет обучения в школе. Мощный научно-технический потенциал страны и общий высокий уровень образованности и профессиональной подготовки американцев служит фактором силы для американских корпораций в их конкурентной борьбе с соперниками на отечественном и мировом рынках.

Продолжающееся лидерство США в современных мирохозяйственных связях - закономерный результат их предыдущего развития и очередная ступень в процессе интеграции США в мировое хозяйство. США принадлежит особая роль в формировании мирового хозяйственного комплекса, в особенности во второй половине XX в. Отношения лидерства и партнерства в области мировой торговли, инвестиций и финансов, которые складываются между США, Западной Европой, Японией и догоняющими их новыми индустриальными странами обнаруживают определенную закономерность. Вначале было абсолютное преобладание США, но по мере усиления экономики других участников эти отношения переходили в конкурентное партнерство, в котором США вынуждены частично уступать свою долю влияния соперникам, перемещая при этом функцию лидера на более высокий уровень.

США последовательно преобладали в мировой торговле, экспорте ссудного капитала, прямых и портфельных заграничных инвестициях. Ныне это преобладание реализуется главным образом в масштабах экономического потенциала и динамизме его развития, научно-техническом прогрессе, заграничных инвестициях и влиянии на мировой финансовый рынок.

На современном этапе США - крупнейший мировой инвестор и одновременно основной объект для иностранных

капиталовложений. Наиболее значительные инвестиции в США сделала Великобритания (12 млрд долл.). Всего же в США поступило из-за рубежа в качестве прямых вложений свыше 560 млрд долл. Американские фирмы по-прежнему остаются самыми крупными в мире инвеститорами, общая сумма их прямых капитальных вложений за рубежом превышает все мировые инвестиции и составила примерно 706 млрд долл. США.

Кроме того, американские корпорации включились в последние годы в бум капиталовложений в связи с упрочнением курса доллара. Прибыли корпораций в процентном отношении к национальному доходу гораздо выше, чем в 80-х гг. Издержки на единицу рабочей силы не повысились за 1995 г. по сравнению со среднегодовым ростом в 4,1% в 80-е гг., что служит явным признаком повышения экономической эффективности.

Подобные успехи обусловлены мощным ростом производительности, которая в 90-х гг. в нефермерском секторе повышалась на 2,2% ежегодно, что вдвое выше аналогичного темпа предыдущих двух десятилетий. Если сохранить текущий темп в 2%, национальная производительность повысится еще почти на 10% в следующем десятилетии.

В послевоенный период поэтапно происходила интернационализация хозяйственной жизни. При этом в мировом хозяйстве происходил переход экономики США от превосходства над слабыми партнерами к конкурентному партнерству и усилению взаимозависимости сильных партнеров, среди которых США сохраняют лидирующее положение.

Другая богатейшая страна североамериканского континента, имеющая более чем вековую историю, - Канада.

Но реальные доходы населения Канады сократились в 1991 г. на 2%, Небольшое расширение занятости и незначительные прибавки к заработной плате в государственном и в частном секторе экономики тормозили рост трудовых доходов, составляющих 3/5 совокупных доходов населения. Три раза подряд снижались инвестиционные доходы, сначала из-за

сокращения выплат по дивидендам, а в 1993 г. - главным образом из-за падения процентных ставок. В результате - реальные потребительские расходы в 1993 г. возросли всего на 1,6% против 1,3% в 1992 г.

Статистика свидетельствует, что сокращение масштабов производства в начале 90-х гг. не было значительным, однако происходило оно в условиях самой серьезной за последние три десятилетия структурной перестройки, затронувшей промышленность двух обладающих наиболее развитым индустриальным потенциалом провинций - Онтарио и Квебек.

Экономический рост, оживление экономики Канады происходит с 1992 г., когда темпы прироста ВВП составили 0,6%; в 1993 г. они повысились до 2,2%. В 1994 г. по темпам экономического роста (4,2%) страна «кленового листа» впервые с 1988 г. оказалась лидером в «большой семерке» и сохранила эту позицию за собой в 1995 г., увеличив реальный ВВП в 1995 г. на 3,8%.

Наблюдается также резкий скачок в приросте объема частных инвестиций - с 0,7% в 1993 г. до 9% в 1994 г. и 8,0% в первом квартале 1995 г. Примерно вдвое быстрее стали расти потребительские расходы - на 3% по сравнению с 1,6% в 1993 г.

Рост производства в Канаде обусловлен увеличением доходов населения и корпораций. Если во время спада 1990 — 1991 гг. реальные доходы населения (после уплаты налогов, с учетом роста цен) сокращались, то в 1994 г. они возросли на 2,9%, а в 1995 г. - на 4,0%. При этом прибыли канадских корпораций увеличились на 35% в 1994 г. и на 27% в 1995 г. Такой рост поддерживается расширением внутреннего спроса, увеличивающимся потоком экспорта и повышением товарных цен на мировом рынке. Речь идет о высоких ценах на энергоносители, химическое сырье, металлы, бумагу, древесину.

Немаловажную роль в росте доходов корпораций играет структурная перестройка в канадской промышленности, меры по сокращению издержек и техническому перевооружению,

что привело к увеличению производительности труда, которая в обрабатывающих отраслях превышает 5%. Новое федеральное правительство, пытаясь решать наиболее острые проблемы внутриэкономической ситуации, в феврале 1995 г. предложило план реформ, свидетельствующий о радикальном пересмотре роли государства в социально-экономической жизни страны.

Так, предусматриваются:

- | снижение расходов по линии федеральных министерств на 19% в течение предстоящих трех лет, сокращение субсидий предпринимателям на 50%;
- | поддержка малого бизнеса (но формы помощи малому бизнесу будут менее льготные и более соответствующие режиму жесткой бюджетной экономии);
- 4- коммерциализация деятельности государственных учреждений и приватизация.

Это означает, что произойдет перевод на коммерческие основы или передача в частные руки функций госучреждений и корпораций во всех случаях, когда это представляется практически возможным и эффективным. Программа включает, и возможность полной или частичной приватизации государственных предприятий.

Канада, экспорт и импорт которой составляют 2/3 ВВП, весьма заметно зависит от ситуации на мировом рынке. За последние три года ее экспорт вырос на 31,6%, а импорт - на 31,3%. Подобные позитивные сдвиги обусловлены низким курсом канадского доллара по отношению к американскому, структурной перестройкой экономики и связанной с ней возрастающей конкурентоспособностью канадской продукции, а также экономическим оживлением в США, на рынок которых, собственно, и ориентирована продукция страны «кленового листа».

Сегодня Канада серьезно нуждается в широком экспорте в Соединенные Штаты, чтобы добиться даже самого скромного экономического роста. Любое внезапное «похолодание» в экономике к югу от канадской границы вызывает сильный по-

ток «холодного воздуха» в северном направлении. Сейчас Канада крепко привязана к США, у нее слабый потребительский рост и такой же рост личных доходов. Единственное, что сможет продвинуть ее экономику, - это расширение экспорта, а большая его часть приходится на США.

Невысокие в целом темпы экономического роста в Канаде скрывают серьезные проблемы, переживаемые канадцами. Среди них: высокая безработица (около 9,5%), рекордный потребительский долг, низкий уровень сбережений и тяжелые последствия, вызванные сокращением на десятки миллиардов долларов бюджетов федерального правительства и правительства провинций. Как известно, многие европейские страны стабилизировали свои валюты, «привязав» их к немецкой марке. В Канаде же сохранялся свободно плавающий курс национальной валюты. Центральный банк страны «кленового листа» лишь изредка осуществляет интервенцию для сглаживания колебаний курса канадского доллара, но не поддерживает его на каком-либо определенном уровне. Так, не предпринято сколько-нибудь активных действий для предотвращения падения национальной валюты в начале 1994 г., поскольку справедливо рассчитывают на то, что это падение, с одной стороны, стимулирует экспорт, а с другой - переключает спрос на потребительские товары канадского производства.

Смена правительства в Канаде (в 1993 г.) не создала сколько-нибудь значительных препятствий для реализации соглашения о формировании североамериканской зоны свободной торговли, в которую вошли три страны Северной Америки. Поэтому перспективы ее экономического роста и повышения роли Канады в современном мировом хозяйстве представляются весьма определенными.

Европейские страны «большой семерки» занимают особое место в мировом хозяйстве.

По уровню экономического развития, характеру структуры экономики, масштабам экономической деятельности западно-

европейские страны делятся на несколько групп. Основная экономическая мощь в регионе приходится на четыре крупные высокоразвитые в промышленном отношении страны - Германию, Францию, Италию, Великобританию, которые сосредоточивают 50% населения и 70% валового внутреннего продукта.

На современном этапе в Западной Европе весьма велик потенциал научно-технических исследований. Европейские страны «большой восьмерки» тратят большие средства на новые исследования. Но общий эффект снижается дублированием исследований, поэтому реальное значение этого показателя будет ниже номинальной величины. Тем не менее европейская часть «большой восьмерки» выделяет на гражданские исследования на 16% меньше, чем США, но в два раза больше, чем Япония. В то же время расходы западноевропейских стран в значительной степени ориентированы на фундаментальные исследования. Эти страны отстают в таких ключевых производствах, как интегральные схемы и полупроводники, изготовление микропроцессоров, суперЭВМ, биоматериалов. Это не удивительно, так как до сих пор они ассигновали на исследования в области микроэлектроники почти столько же, сколько в США выделяет одна крупная компания ИБМ. Среди факторов, отрицательно влияющих на ход экономического развития Западной Европы, выделяется массовая безработица - до 20 млн чел. Более 80% безработных сосредоточено в странах ЕС. Уровень безработицы в них составлял в 1996 г. 11,4% рабочей силы в сравнении с 5,5% в США и 3,3% в Японии.

Современное экономическое развитие западноевропейских стран протекает под знаком структурных изменений. Эти изменения отразили общие тенденции развития производства и общественного разделения труда в условиях нового этапа НШ, а также явились следствием структурных кризисов и кризисов перепроизводства 70-х и начала 90-х гг.

На современном этапе структурный кризис пережили судостроение, черная металлургия, текстильная и угольная промышленность. Такие отрасли, бывшие не так давно стимуляторами роста, как автомобилестроение, химия, электротехника, столкнулись с сокращением внутреннего спроса, изменениями в международном разделении труда.

К наиболее динамичным отраслям относятся электронная промышленность, в которой преимущественное развитие получило производство оборудования промышленного и специального назначения, прежде всего ЭВМ. Выделились новые отрасли и производства, связанные с изготовлением роботов, станков с ЧПУ, атомных реакторов, аэрокосмической техники, новых средств связи. Однако они оказались не только не в состоянии обеспечить высокие темпы роста экономики, но и в своем развитии отставали от США и Японии. Отечественные компании обеспечивают только 35% регионального потребления полупроводников, 40% электронных компонентов, еще меньше интегральных схем. Западноевропейская промышленность по выпуску информационной техники обеспечивает 10% потребностей мирового и 40% регионального рынков.

Прошедшее десятилетие характеризуется некоторым отставанием Западной Европы от основных конкурентов в прогрессивности отраслевой структуры. На изделия, пользующиеся высоким спросом, приходится 25% продукции обрабатывающей промышленности европейской части «большой восьмерки», примерно 30% в США и почти 40% в Японии.

В последнее время в западноевропейской экономике заметное место занимала модернизация рентабельно функционирующего производственного аппарата, а не его коренное обновление на базе новейшей техники. Как показывают данные сгруппированных сопоставлений по структуре обрабатывающей промышленности, машиностроение и тяжелая промышленность получили развитие в ведущих странах региона. Также значителен удельный вес химии. Многие западноевропейские страны являются крупными производите-

лями потребительской продукции. Доля отраслевой легкой промышленности в Италии составляет 18 - 24%. Для большинства стран региона характерно повышение или стабилизация роли пищевой промышленности — и в производстве, и в занятости.

Наиболее существенными являются различия в структурных показателях по доле сельского хозяйства в формировании ВВП - от 1,5 до 8%. Высокоразвитые страны достигли практически предела по этому показателю (2 - 3% ВВП). При снижении занятости до 7% трудоспособного населения (1960 г. -17%) происходило повышение объемов производства. На долю Западной Европы приходится около 20% мирового производства сельскохозяйственной продукции. Сегодня ведущие производители сельскохозяйственных товаров в ЕС - Франция (14,5%), Германия (13%), Италия (10%), Великобритания (8%). Сравнительно высокие темпы роста этой отрасли способствовали увеличению самообеспеченности западноевропейских стран в сельскохозяйственной продукции, поставки на внешние рынки - основной способ реализации «излишней» продукции региона.

На протяжении последних лет серьезные изменения произошли в топливно-энергетическом балансе стран Западной Европы. В результате осуществления комплексных энергопрограмм, направленных на максимальную экономию и повышение эффективности использования энергии, произошло относительное сокращение потребления энергии, а потребление нефти снизилось абсолютно.

Снижение энергопотребления протекало в регионе с различной интенсивностью, и сохранялась тенденция к его увеличению. Сдвиги в структуре энергобаланса связаны с падением доли нефти (с 52 до 45%), значительным ростом удельного веса атомной энергии, возрастанием роли природного газа. Наиболее широко природный газ используется в Нидерландах, где он составляет половину потребляемой энергии, и в Великобритании. Атомная энергия производится и потребляется в 10 странах. В це-

лом ряде стран на нее приходится значительная часть потребляемой энергии, во Франции - свыше 75%. Происходившие в последние годы сдвиги в экономике западноевропейских стран шли в одном направлении - сокращение в их ВВП удельного веса отраслей материального производства и повышение доли услуг. Этот сектор в настоящее время во многом определяет рост национального производства, динамику инвестиций. На него приходится 1/3 экономически активного населения.

Это увеличивает значение западноевропейских стран как финансового центра, центра оказания другого рода услуг. Структурная перестройка крупного капитала привела к существенному укреплению позиций западноевропейских компаний в мировом хозяйстве. За 70-80-е гг. в числе 50 крупнейших компаний мира количество западноевропейских увеличилось с 9 до 24. Все крупнейшие компании имеют международный характер. Произошли изменения в соотношении сил между западноевропейскими гигантами. Вперед вышли корпорации Германии, в меньшей степени — Франции и Италии. Позиции британских компаний ослабли. Сохранили свои позиции западноевропейские ведущие банки, 23 из них входят в число крупнейших 50 банков мира (8 германских и 6 французских).

Современные процессы монополизации в Западной Европе имеют отличия от подобных процессов в Северной Америке. Наиболее прочные позиции крупнейшие западноевропейские компании занимают в традиционных отраслях, значительно отставая в новейших наукоемких. Отраслевая специализация крупнейших объединений Западной Европы менее подвижна, чем у корпораций США. А это, в свою очередь, тормозит структурную перестройку экономики.

Как показывают прогнозы, рынок будущего в меньшей степени будет предъявлять спрос на массовые виды продукции с возможно более низким уровнем себестоимости. Поэтому повышается роль компаний, которые опираются на

широкую производственную программу с частой сменой выпускаемых моделей и эффективного приспособления к изменяющимся условиям рынка. На смену «экономики масштабов» приходит «экономика возможностей». Набирает силу процесс децентрализации управления производством, растет внутрифирменное разделение труда.

Прогрессирующее дробление рынков по мере углубления специализации потребительского спроса, развитие сферы услуг способствуют росту мелкого предпринимательства, на долю которого приходится до 30-45% ВВП. Рост мелкого предпринимательства повышает гибкость хозяйственных структур применительно к потребностям рынка.

Наиболее динамично развивающимся регионом в мировой экономике последние десятилетия считается Восточная Азия.

Не случайно первой среди стран региона совершила переход к современному экономическому росту Япония. Экспансионистское влияние Запада дало Японии в послевоенный период толчок для перехода к модели современного экономического роста, который осуществлялся гораздо быстрее и безболезненнее, чем, скажем, в Китае.

Еще в конце XIX в., начиная с реформы Мэйдзи, японское правительство создало условия для свободного предпринимательства и инициировало осуществление модернизации экономики. Особенностью японской модернизации хозяйственной деятельности явилось то, что иностранный капитал занимал незначительную долю при создании современной экономики, а также и тот факт, что немалую роль в модернизации играло патриотическое движение, инициируемое государством.

В итоге в послевоенный период (на протяжении жизни одного поколения) Япония подняла экономику из руин до положения равенства с богатейшими странами мира. Сделала она это в условиях демократического правления и при распределении экономических выгод среди широких кругов населения.

Немалую роль при этом сыграли бережливость и предприимчивость японцев. С 50-х гг. темпы сбережений в Японии были самыми высокими в мире, часто в два и более раза превосходили сбережения других крупных промышленных стран. В 1970- 1972 гг. сбережения японских семей и бизнеса, не входящего в корпорации, составили 16,8% ВВП, или 13,5% после амортизации, соответствующие цифры для американских семей были 8,5% и 5,3%. Чистые сбережения японских корпораций составили 5,8% ВВП, американских корпораций - 1,5%. Чистые сбережения японского правительства - 7,3% ВВП, американского правительства - 0,6%. Общие чистые сбережения Японии составили 25,4% ВВП, США - 7,1%. Эти исключительно высокие темпы сбережений сохранились в течение многих лет и все это время поддерживали весьма высокие темпы инвестиций.

На протяжении прошедших 40 лет Япония богатела феноменальными темпами. С 1950 г. до 1990 г. реальный доход на душу населения повысился (в ценах 1990 г.) с 1230 долл. до 23970 дол., т.е. темпы роста составили 7,7% в год. За этот же период Соединенные Штаты смогли добиться роста доходов всего на 1,9% в год. Послевоенные экономические достижения Японии оказались непревзойденными в мировой истории.

Современная экономика Японии в удивительной степени зависит от мелких предпринимателей. Почти одну треть рабочей силы составляют работающее на себя и неоплачиваемые члены их семей (по сравнению с менее чем 10% в Великобритании и США). В начале 80-х гг. в Японии было 9,5 млн предприятий, имеющих менее 30 рабочих, из них 2,4млн -это фирмы, а 6 млн - не объединенные в корпорации деловые предприятия, не «связанные с сельским хозяйством. В этих фирмах было занято более половины рабочей силы. В промышленности почти половина рабочей силы работает на предприятиях, имеющих менее 50 рабочих. Эта пропорция повторяется в Италии, но в Британии и США этот показатель составляет около 15%.

Правительство поощряет сбережения и рост малых предприятий с помощью налоговых льгот, финансовой и другой помощи, Из мелкого бизнеса формируются огромные сети поставщиков и субподрядчиков крупных монополий «первого», «второго» и «третьего» уровней. Их руками создается, например, половина стоимости автомобилей, которые изготавливает фирма «Тойота».

Япония стала первой страной, в экономике которой реализовалась модель сбалансированного роста. В 1952 г. в Японии завершился этап современного экономического роста с годовыми темпами прироста ВВП до 5%. С 1952 г. по 1972 г. Япония прошла этап сверхбыстрых темпов с показателем ежегодного прироста ВВП до 10%. С 1973 г. по 1990 г. -следующий этап - этап постепенного затухания сверхбыстрого прироста ВВП (до 5%). С 1990 г. эта страна также первая и пока единственная вступила в последний этап в реализации все той же экономической модели сбалансированного роста. Это - этап умеренного прироста ВВП зрелой рыночной экономики. А это означает, что высокие темпы роста японской экономики сменяются ежегодным приростом ВВП в среднем в 2 - 3%. Начало этого этапа совпало с четырехлетней депрессией мировой экономики, которая после семилетнего процветания вступила в 1990 г. в серьезный экономический кризис, из которого Япония выбирается до сих пор.

Это подтверждается статистикой, и в середине 90-х гг. в экономике Японии четвертый год продолжался спад. За 1992 г. промышленное производство сократилось более чем на 8%. Это - более резкое падение, чем то, которое Япония имела в конце 80-х годов, В 1993 г. в экономике Японии наблюдался нулевой рост, а в 1994 г. он составил 0,6%, 1995 г. мало что изменил, и прирост сохранился на уровне 0,5%. И только 1996 г., обеспечит экономический рост Японии в 3,4%, а это приблизительно тот уровень, который характерен именно для зрелой рыночной экономики. В Англии, например, годовой рост никогда не превышал 3%.

Как известно, экономические спады 70 - 80-х гг. Япония почти не заметила. В результате сочетания сравнительно консервативной макроэкономической политики и непревзойденной микроэкономической гибкости она избежала многих проблем, с которыми столкнулись другие крупные индустриальные страны. За последние два десятилетия большинству отраслей японской промышленности приходилось сталкиваться с «шоками» той же силы, что и в остальных странах и регионах мира. Но они приспособились настолько хорошо, что во многих случаях вышли из затруднений даже более сильными, чем прежде. Но кризис 90-х гг. бросил более серьезный вызов японской экономике, который дополнился и другими обстоятельствами: страну постигло одно из страшнейших землетрясений в Кобе, главном порту района, являющемся центром японской промышленности. Имеет прямое отношение к затянувшемуся экономическому спаду и частая смена правительств в последние годы. Все это совпало с тем периодом времени, когда Япония вступила в завершающий этап экономической модели сбалансированного роста, характеризующийся, как уже отмечалось, затуханием и переходом к умеренному экономическому росту.

Действительно, анализ показывает, что период высоких темпов роста японской экономики позади. Японии предстоит вступить в следующий, XXI в. с умеренным, т.е. невысоким экономическим ростом, присущим зрелой рыночной экономике. Это итог реализации модели сбалансированного роста.

На современном этапе своего хозяйственного развития Японии нужна новейшая стратегия, своевременная выработка нового курса. И пока не ясно, обретет ли Страна восходящего солнца новое направление или же будет просто дрейфовать, подчинившись власти рыночных сил. Япония прошла путь колоссальных перемен за прошедшие 40 лет и смогла не только выжить, но и процветала. Скорее всего, эта страна сможет справиться и с текущими, и с грядущими испытаниями.

Как было показано, на современном этапе эволюции мирового хозяйства происходят заметные сдвиги в соотношении сил между основными его силовыми центрами. Кроме того, ряд стран и региональных группировок смогли добиться серьезного прогресса на пути экономического развития и, продолжая укреплять свои позиции в мировом сообществе, стали оказывать довольно заметное влияние на процессы совершенствования мирохозяйственных связей. В данном контексте было бы весьма интересно выявить важнейшие характеристики современного положения России в меняющейся системе этих отношений, определить его возможные перспективы.

Понятно, что существует необходимость достижения Россией соответствующего ее потенциалу места в мировой экономике. При этом следует отметить некоторую противоречивость нынешних позиций РФ в мировом хозяйстве.

Так, с одной стороны, в результате распада существовавших некогда мировой социалистической системы хозяйства и Советского Союза Россия заняла ныне своего рода промежуточное положение между наиболее продвинутыми в экономическом отношении и развивающимися странами. По многочисленным оценкам специалистов, распад СССР означал для Российской Федерации ощутимые геополитические потери и заметные осложнения во взаимодействии ее с мировым сообществом.

Глава 11. Экономика России, СНГ и стран Прибалтики

Как известно, на протяжении четырех послевоенных десятилетий положение Советского Союза в мировом хозяйстве давало основания рассматривать его как развитую в экономическом и научно-техническом плане державу, к тому же обладающую разнообразными и значительными сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами. В этот период по совокупному экономическому потенциалу и абсолютным размерам ВВП СССР, в котором Российской Федерации принадлежало весьма видное место, находился на второй позиции в мировой «табели о рангах» после США, фактически опережая страны «большой семерки» и Китай. Его положение в качестве одной из сверхдержав поддерживалось в немалой степени и военно-стратегическим паритетом с США.

Тем не менее по ряду показателей - объем ВВП на душу населения, производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве, качество жизни, степень включенности в мирохозяйственные связи, структура экспорта (в котором зачастую превалировали товары сырьевой группы) — СССР заметно отставал от уровня группы промышленно развитых государств.

Это во многом обуславливалось линией на поддержание военно-стратегического паритета с США в период «холодной войны» и невысокой эффективностью производства в так называемых гражданских отраслях хозяйства. Военно-стратегическое соперничество отвлекало весьма значительные народнохозяйственные ресурсы и осложняло достижение сбалансированности экономического развития страны. Проявившиеся в дальнейшем (1985-1991 гг.) слабости экономической политики СССР также не могли способствовать укреплению его позиций в современном мировом хозяйстве.

С другой стороны, в качестве «наследства» от СССР Российская Федерация ныне располагает значительной частью его территории, экономического потенциала и внешнеэкономических связей, а параллельно - имеет комплекс присущих прежнему периоду социально-экономических проблем и противоречий. Одним из последствий распада СССР стала сложная социально-экономическая ситуация в России, ухудшившаяся в результате разрыва сложившихся хозяйственных связей с другими бывшими его республиками. Кроме того, проявилась достаточно слабая обеспеченность России продовольствием, готовыми изделиями производственного и личного потребления и т.д.

Так, Российская Федерация унаследовала примерно 2/3 экономического потенциала СССР. Тем не менее продолжавшийся и в годы «самостоятельного» развития вследствие недостатка инвестиций износ основных производственных фондов привел к существенному старению парка машин и оборудования.

По существующим оценкам, к середине 90-х гг. свыше 1/2 основных фондов в России нуждались в немедленной замене, с тем чтобы ограничить тенденцию к росту числа разного рода технологических аварий на предприятиях страны и обеспечить нормальный ход развития отечественных индустрии и транспорта.

Постепенно продвигаясь к формированию экономики рыночного типа, Россия в условиях растущего воздействия рыночных факторов на производство и поведение хозяйствующих субъектов не смогла добиться пока радикального улучшения своего социально-экономического положения - все еще сохраняются последствия спада производства, снижения инвестиционной активности, не решены прочие проблемы (неплатежи, ситуация с безработицей). Своего рода кризисный характер нынешнего состояния, недочеты в экономической стратегии страны в 90-е гг. и привели Россию к занятию про-

межуточной позиции в мировой иерархии между промышленно развитыми и развивающимися странами. Так, положение России в мировой экономике в конце XX в. характеризуется следующими данными: удельный вес страны в совокупном валовом продукте мира снижался с 3,4% до менее чем 2,0% - примерно 10 место в мире, доля в мировом промышленном производстве не превышает 4% - 5 позиция в мире, по уровню производительности труда в промышленности (годовая выработка на одного занятого) страна занимала 64-ю, а в сельском хозяйстве - 77 ступень в мировой классификации

Согласно оценке экспертов ряда авторитетных международных организаций ныне Россия по-прежнему имеет недостаточно продвинутый первичный сектор, несбалансированный вторичный и неразвитый третичный сектор. Тем не менее определенные перспективы развития экономики страны связаны с тем, что на российской территории находятся значительные запасы разнообразных и наиболее ценных видов полезных ископаемых (нефть, газ, руды различных металлов и т.д.).

Кроме того, удалось сохранить в стране мощный научно-технический потенциал, значительные интеллектуальные ресурсы, а также сравнительно высокий общеобразовательный и культурный уровень большей части населения.

Наконец, перспективы обусловлены продолжением осуществления курса реформ в отечественной экономике, в ходе которых должно произойти ее оздоровление на основе структурной перестройки и перехода к рыночным условиям хозяйствования.

Таким образом, в современных, во многом изменившихся условиях, когда наметились и продолжают происходить существенные сдвиги в мировом хозяйстве, изжили себя некоторые идеологические догмы, а переход к открытой экономике стал составной частью процесса перехода России к рыночным отношениям, страна в состоянии перейти к новой

стадии - ликвидации разнообразных препятствий, мешавших более полномасштабному вовлечению ее в процессы интернационализации хозяйственной жизни, систему международного разделения труда. Ныне должны создаваться различные предпосылки для расширения участия России в мирохозяйственных связях.

Как уже было показано, позиции страны в мировой экономике и системе мирохозяйственных связей определяются рядом факторов, среди которых наиболее значимы уровень и динамика движения национальной экономики, степень ее открытости и включенности в международное разделение труда, а также развитость и структура ее внешнеэкономических контактов, способность национальной экономики соответствовать постоянно меняющимся условиям международной хозяйственной жизни. В этих условиях необходимо обеспечить органичное расширение российского участия в системе международных экономических отношений и более полное использование возможностей международного разделения труда для решения как внутренних задач страны, так и проблем совершенствования ее внешнеэкономических связей.

Перспективы такой эволюции обусловлены вполне объективным характером повышения уровня взаимосвязи между национальными хозяйственными системами и процессами в сфере международных экономических связей.

По мнению многих экспертов, основой жизнеспособной экономики переходного периода в России следует считать ее открытость, имея в виду «оздоравливающий эффект» конкуренции из-за рубежа. Именно в этих условиях мировой рынок прямо и косвенно влияет на формирование цен на отечественную продукцию, а у российских производителей остается такой выход, как повышение качества и конкурентоспособности продукции, расширение ее производства при снижении всех видов затрат. Следует учитывать, что переход к экономике открытого типа должен быть поэтапно осуществляющимся процессом», с тем чтобы конкуренция извне не превратилась из

созидательного фактора в силу, способную разрушить отечественную экономику.

Как было показано выше, «наследуемой долей» Российской Федерации стало свыше 2/3 связей бывшего СССР, Тем не менее внешнеторговый оборот РФ, находившейся еще в составе СССР, в 1986 - 1991 гг. сократился почти вдвое. Эта тенденция снижения его стоимости сохранялась и в последующем: только с 1993 г. ежегодные объемы внешней торговли в России стали увеличиваться. Но в 1993 г. этот прирост был достигнут за счет заметной активизации внешнеторговых связей РФ со странами ближнего зарубежья. С регионами дальнего зарубежья экспортно-импортные контакты России начали увеличиваться только с 1994 г.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что на протяжении 90-х гг (т.е. с 1991 г.) РФ неизменно сводила свой внешнеторговый баланс с положительным сальдо. Это относится и к балансу экспортно-импортных операций России со странами дальнего зарубежья. В середине текущего десятилетия импорт из ближнего зарубежья несколько превышал поставки российских товаров в эти регионы.

Неплохими были с 1993 г. темпы роста объемов внешнеторгового оборота РФ, особенно в середине 90-х гг. когда они увеличивались за год соответственно на 1/6 и 1/5.

В целом динамика и географическая структура внешней торговли России в 90-е гг. представлена в приведенной ниже табл.

Как показывают статистические данные, доля регионов дальнего зарубежья во внешнеторговом обороте России несколько колеблется, составляя все же примерно 4/5, В географии российского экспорта и импорта преобладают именно эти регионы, хотя и по-разному (их удельный вес в экспорте РФ доходил до 80,0%, а в импорте РФ - до почти 70,0%).

Доля государств ближнего зарубежья в российских закупках товаров за рубежом за 90-е гг. увеличилась примерно в 1,5 раза, составив в 1997 г. 25,9% по сравнению с 19,2% в 1991 г.

Динамика структуры российской внешней торговли

Стоимость, млрд долл. США	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Товарооборот**	121,9	97,2	101,4	118,1	142,1	151,4	155,0
Всего: рост к предыдущему году, %	–	–20,3	4,3	16,5	20,3	6,5	2,4
ДЗ***	95,4	79,4	77,3	89,9	109,8	115,9	119,6
БЗ****	26,5	17,8	24,1	28,1	32,3	35,5	35,4
В том числе:							
ЭКСПОРТ	–	–	59,2	67,6	81,1	89,1	87,4
Рост к предыдущему году, %	–	–18,9	9,2	14,2	20,0	9,7	–1,9
ДЗ	50,9	42,2	44,3	53,0	65,7	71,9	69,5
БЗ	15,9	11,8	14,9	14,6	15,4	17,1	17,9
ИМПОРТ	55,1	43,0	42,2	50,5	61,0	62,3	67,6
Рост к предыдущему году, %	–	–22,0	–1,9	19,7	–	2,1	8,5
ДЗ	–44,5	37,0	33,0	36,9	44,2	44,0	50,1
БЗ	10,6	6,0	9,2	13,6	16,8	18,3	17,5
САЛДО	11,7	11,2	17,0	17,1	20,1	26,8	19,8
* Оценка.							
** Данные включают объемы неорганизованной («челночной») торговли.							
*** ДЗ – страны дальнего зарубежья.							
**** БЗ – страны ближнего зарубежья.							

Крупнейшие внешнеторговые партнеры России во второй половине текущего десятилетия среди стран дальнего зарубежья – Германия (традиционно), США, Италия и Великобритания; из числа государств ближнего зарубежья – Украина (традиционно), Белоруссия и Казахстан. Структура современного экспорта-импорта РФ отражена в приведенной ниже табл.

Товарная структура российского экспорта отличается известным своеобразием. Так, вывоз РФ и в настоящее время сохраняет свою сырьевую направленность. По стоимости в нем преобладают топливно-энергетические товары, доля которых в общем объеме российского экспорта в 1997 г. составила 45,6% (в 1996 г. – 46,2%). На черные и цветные металлы в общей стоимости отечественного вывоза товаров в 1996 –

1997 гг. приходилось около 15,5%, тогда как на машины, оборудование и транспортные средства - в 1996 г. - 9,4%), а в 1997 г. - 9,9%.

Структура современного экспорта-импорта РФ

Экспорт России (%)			Импорт России (%)		
	Всего	100,0		Всего	100,0
1	Украина	10,2	1	Украина	16,0
2	Германия	7,8	2	Германия	10,8
3	Китай	6,0	3	Казахстан	6,8
4	США	5,4	4	США	6,5
5	Швейцария	4,2	5	Белоруссия	5,7
6	Великобритания	3,9	6	Италия	4,9
7	Япония	3,9	7	Финляндия	3,4
8	Нидерланды	3,7	8	Франция	2,7
9	Белоруссия	3,5	9	Великобритания	2,3
10	Италия	3,5	10	Китай	2,2

Удельный вес прочих товарных групп в российском экспорте оставался в эти годы на уровне 28,9%.

Среди негативных тенденций в развитии экспортно-импортных контактов современной России в последнее время выделяется сокращение российского присутствия на многих важных региональных и мировых товарных рынках. Так, РФ ослабляет свои позиции на рынках развивающихся, некогда социалистических стран (бывших членов СЭВ), в регионе СНГ; кроме того, отечественные товаропроизводители потеснены иностранными конкурентами с внутреннего рынка России.

Зарубежные конкуренты стремятся ослабить позиции РФ также на специфическом рынке вооружений. Согласно аналитическим оценкам емкость мирового рынка вооружений на период до 2000 г. составит примерно 40 млрд долл. США ежегодно; предполагается, что в перспективе она будет снижаться. Но если в конце 80-х гг. СССР принадлежало до 38% этого рынка, а США - 20%, то, по оценкам американских аналитиков, к 2000 г. на долю США будет приходиться до 60%, а России - лишь 5 - 6% его объема.

РФ предпринимает шаги к расширению и диверсификации своих экспортно-импортных связей. Так, наряду с попытками

проведения структурной перестройки в промышленной сфере страна активизирует и свою внешнеэкономическую деятельность. С середины 1992 г. Российская Федерация получила статус наблюдателя в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ), точнее, формально унаследовала данный статус от СССР. В июне 1993 г. Генеральному директору ГАТТ направлено официальное заявление правительства России о намерении присоединиться к ГАТТ в качестве полномочного участника. Передача в ГАТТ в феврале 1994 г. Меморандума о внешнеторговом режиме РФ стала первым практическим шагом в процессе присоединения России к ГАТТ/ВТО. Соглашения ВТО обеспечивают баланс прав и обязательств стран-участниц, предусматривают усиление системы арбитражного рассмотрения торговых споров. Понятно, что без участия в многосторонней системе регулирования торговли Россия будет неизбежно подвергаться дискриминационным односторонним мерам со стороны своих западных партнеров.

Планируемое присоединение Российской Федерации к ВТО окажет положительное воздействие на ход экономических реформ, структурную перестройку экономики, ориентированную на дальнейшее включение страны в МРТ. Как известно, важным фактором развития экономики России и включения ее в мирохозяйственные связи могли бы стать иностранные инвестиции. На современном этапе российская экономика представляет известный интерес как объект для приложения капитала, несмотря на противоречивость и сложность социально-экономического положения РФ. Согласно официальным данным количество предприятий с иностранными инвестициями в РФ в последние годы возрастало, составляя в 1991 г. - 2022, в 1993 г. - 7989, а в 1996 г. превысило 16000.

Несмотря на достаточно заметное нарастание притока иностранных капиталовложений в экономику России, его абсолютные ежегодные объемы значительно меньше необходимых (по оценке, до 35 - 40 млрд долл. США в год). Согласно данным Госкомстата РФ динамика и структура привлекаемых

ныне в российскую экономику зарубежных средств представляются следующими (см. предлагаемую табл.). Проявившееся в 1997 г. некоторое замедление темпов роста иностранных инвестиций (61,4% против 232,6% в 1996 г.) обусловлено резким изменением доходности государственных ценных бумаг, вложения в которые отражены в графе «прочие средства». Кроме того, финансовый кризис 1997 г. способствовал оттоку иностранных инвестиций из России на сумму 2,0 млрд долл. США.

Структура ресурсов, обеспечивших инвестиции российской экономики

Виды ресурсов		1994	1995	1996	1997
Прямые инвестиции	А	548,9	1876,9	2090,0	3897,3
	Б	52,1	67,1	32,1	37,1
Портфельные инвестиции	А	0,5	30,0	45,4	342,8
	Б	0,1	1,1	0,7	3,3
Прочие	А	504,0	889,8	4370,7	6257,9
	Б	47,8	31,8	67,2	59,6
Итого	А	1053,4	2796,7	6506,1	10498,0
	Б	100,0	100,0	100,0	100,0
А – млн долл США, Б – % к итогу					

Невысокая в целом активность иностранных инвесторов объясняется также различными условиями привлечения и использования иностранных капиталовложений в РФ, заметно сдерживающими их приток в страну. Согласно экспертной оценке на величину годового притока средств из-за рубежа отрицательно влияют несовершенство законодательной базы в России, спад производства и экономическая стагнация, значительность «теневой экономики», низкий платежеспособный спрос на внутреннем рынке, а также растущая задолженность РФ. Среди крупнейших вкладчиков капитала в российскую экономику во второй половине 90-х гг. выделяются США, Великобритания, Швейцария, Германия. Только на их долю в 1997 г. приходилось почти 80% всей суммы притока в Россию капитальных ресурсов из-за рубежа.

При этом общая сумма накоплений РФ иностранных инвестиций составила на начало 1998 г. 21,8 млрд долл. США. Так, удельный вес США в названной сумме составил 28,5%, Великобритании – 16,7%, Швейцарии – 15,4% и Германии – 11,6%, а на долю всех прочих иностранных инвеститоров пришлось всего 27,8% этой суммы.

С точки зрения долгосрочной перспективы РФ может иметь известную привлекательность для инвесторов из-за рубежа. Это предопределяется масштабами сферы приложения иностранных капиталовложений в России и позитивными сдвигами в ходе рыночных реформ, в стабилизации политической обстановки. Существенную роль играют и такие факторы, как присоединение РФ в 1992 г. к крупнейшим международным финансовым организациям – МВФ, Мировому банку, Международной финансовой корпорации.

Тем не менее ряд проблем в этой области остаются весьма сложными. Так, все еще непростой для российской экономики является проблема внешней задолженности, заметно ограничивающая потенции развития внешнеэкономических связей. Решение проблемы имеет три аспекта:

- ♦ российская задолженность промышленно развитым странам, коммерческим банкам и ряду стран Восточной Европы;
- ♦ долги республик бывшего СССР;
- ♦ задолженность со стороны развивающихся стран самой России.

К середине 90-х гг. внешний долг России составлял 130 млрд долл., из которых 36 млрд долл. приходилось на государственный долг странам, входящим в состав Парижского клуба; 26 млрд долл. – долги частным банкам, которыми занимается Лондонский клуб. Прочая часть суммы – это долги бывшим социалистическим странам, также странам, не являющимся членами Парижского клуба, российские долги поставщикам.

Но все же соотношение между собственным долгом России и задолженностью других стран по отношению к ней, россий-

ская собственность за рубежом, положительный платежный баланс позволяют в целом рассматривать РФ как страну с достаточно стабильным положением в мировом сообществе. Россия не осталась в стороне и от процессов международной миграции населения и рабочей силы.

Распад СССР, переход к рыночным отношениям, экономические и политические перемены и неурядицы, межэтнические столкновения и войны привели к тому, что на территории России оказалось в середине 90-х годов около трех миллионов беженцев. Приток беженцев из стран СНГ и Балтии продолжается.

Кроме того, рост безработицы подтолкнул сотни тысяч российских граждан, в том числе высококвалифицированных специалистов, трудоустраиваться за рубежом. Этот поток - один из крупнейших исходов населения в последние десятилетия нынешнего столетия.

На современном этапе весьма важное значение для РФ имеет создание приоритетных условий возвращающимся мигрантам для инвестирования в сферу экономики.

Намечено создать для этого специальную структуру, занимающуюся консультированием, информационным обеспечением возвращающихся мигрантов и оказывающую им конкретную помощь. Возможно также предоставление различных налоговых льгот и льготное кредитование. Существенное значение имеет и межстрановая миграция рабочей силы в рамках бывшего социалистического лагеря, а также СНГ.

Так, в свое время СССР использовал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи; позднее в РФ приглашались рабочие из Китая, численность которых сегодня составляет около 40 тыс. чел. (не принимая во внимание нелегальный приток). Существенную роль играют и рабочие-иммигранты в структуре занятости в столице России, где трудятся выходцы (рабочие и специалисты) из 78 стран мира. Иммигранты составляют около половины московских строи-

телей, 1/3 работников столичного транспорта. Сравнительно новым явлением стал в середине 90-х гг. заметный приток рабочей силы в Россию из стран ближнего зарубежья (Украины, Молдавии, Белоруссии).

На протяжении последних лет в России создана правовая и организационная база эмиграции и иммиграции трудовых ресурсов, разработана федеральная миграционная программа, заключены двусторонние соглашения с рядом стран по проблемам миграции населения и трудовых ресурсов. Важным направлением должна стать ратификация международных конвенций, которые регламентируют процессы трудовой миграции.

На социально-экономическую ситуацию в России большое влияние оказывает дифференциация ее регионов по уровню развития промышленных сил, экономической конъюнктуре и положению населения, а также по направленности и темпам экономических преобразований. В значительной степени различия в региональных экономиках определяются не только действующими сегодня функциями, но сложившимися задолго до сегодняшнего дня тенденциями и перспективными потенциалами, в частности способностью привлечь инвестиции извне.

В этой связи имеет смысл рассматривать отдельные субъекты РФ с точки зрения их потенциала стать точками экономического роста и исследовать региональные проблемы экономических преобразований, решение которых будет способствовать переходу экономики страны в целом от стабилизации к оживлению и, в конечном итоге, к подъему.

В самом общем виде, исходя из сложившейся ситуации в России, сегодня можно считать «региональными точками роста» 8 субъектов РФ. К ним относятся: Республика Башкортостан, Липецкая область, Москва, Самарская и Свердловская области, Красноярский край, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа. Эти регионы в соответствии с Законом РФ «О федеральном бюджете на 1997 г.» не получи-

сли финансовой помощи из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ. Также такими «точками роста» по ряду экономических критериев (динамика и объем промышленного производства, инвестиции и др.) можно считать Татарстан, Нижегородскую, Московскую, Пермскую области, Краснодарский край, Санкт-Петербург.

Экономические итоги XX в. позволили говорить о том, что в значительной части регионов в основных секторах экономики субъектов Федерации (промышленность, сельское хозяйство, строительство, социальная сфера) ситуация складывалась неудовлетворительная. В наиболее сложном положении находится сельское хозяйство и строительство. Анализ полученных данных позволяет выделить торговлю как наиболее эффективно развивающийся сектор экономики в большинстве регионов России: более 70% региональных экспертов положительно охарактеризовывают сложившуюся ситуацию в этой сфере. Относительно благоприятной, по их мнению, можно назвать ситуацию на транспорте и связи. Наиболее важными факторами, которые негативно влияют на развитие базовых отраслей и производств экономики в субъектах Федерации, респондентами (экспертами) выделены недостаток собственных средств у предприятий и организаций, отсутствие инвестиций. Важной проблемой по-прежнему остаются также неплатежи предприятий, что отметили две трети экспертов.

Проблемами, связанными с экономической политикой федерального уровня и оказывающими негативное воздействие на развитие базовых отраслей и производств экономики регионов, являются недостаточная бюджетная поддержка предприятий реального сектора экономики, отсутствие государственного заказа. Вместе с тем такие факторы, как низкий спрос на продукцию, производимую в регионе, и высокая стоимость кредитных ресурсов, по мнению региональных руководителей, не являются определяющими. Также, по мнению очень многих экспертов, «теневая» экономика является фактором,

негативно влияющим на развитие базовых отраслей и производств в регионе.

Что же касается регионов-доноров, т.е. «региональных точек роста», то такие факторы, как высокая стоимость кредитных ресурсов, ценовая и тарифная политика естественных монополий, влияние «теневой» экономики, по мнению значительной части социальных и экономических ведомств из регионов-доноров, являются более существенными для снижения этой проблемы.

Количественной мерой экономической интегрированности того или иного международного сообщества может служить доля взаимного товарообмена в общем объеме внешнеторгового оборота стран Содружества.

Если рассмотреть этот процесс по отдельным странам Содружества, то нетрудно увидеть, что большинство из них сохранили высокий уровень интегрированности постсоюзного пространства. Наименее интегрированной в экономику постсоюзного пространства оказалась Россия. Для большинства стран характерно переключение внешнеэкономической ориентации на дальнейе зарубежье (см. нижеприведенную табл.).

Только в Таджикистане и Туркмении заметно стремление к усилению интегрированности. Во всех остальных республиках преобладают дезинтеграционные тенденции. Наибольшую роль в их усилении сыграла Россия. Причина в том, что Россия в существенно большей мере, чем другие государства Содружества, располагает топливно-сырьевыми ресурсами, представляющими интерес для мирового рынка. Поэтому при неконкурентоспособности обрабатывающих отраслей она относительно легче смогла подчинить структуру своих внешних связей требованиям мирового рынка. Разумеется, это повлекло за собой интенсивную деиндустриализацию экономики, усиление ее топливно-сырьевой направленности. Экспорт топ-ливно-сырьевых ресурсов в дальнее зарубежье позволил России частично смягчить последствия развала отечественного производства.

**Доля товарооборота с ближним
зарубежьем во всем внешнеторговом
обороте стран СНГ, %**

Страна	1990*	1993	1994	1995
Азербайджан	85	65	54	37
Армения	78	71	60	52
Белоруссия	83	81	64	64
Грузия	83	75	58	44
Казахстан	84	77	59	60
Киргизия	83	75	66	67
Молдавия	86	79	72	65
Россия	57	27	23	22
Таджикистан	84	33	34	37
Туркмениия	87	63	69	73
Узбекистан	83	72	58	40
Украина	78	72	64	57
* Товарооборот автономных республик				

Но такая политика потребовала резко уменьшить поставки топливно-энергетических ресурсов в страны СНГ.

Оценивая изменения системы межстрановых экономических связей на постсоюзном пространстве, можно сделать вывод, что она имеет макроэкономическую природу. Разрушение экономических связей между республиками - одна из важных причин экономического кризиса во всех странах СНГ, в том числе и в России. Однако это следствие более глубоких причин, в частности потерь управляемости экономического развития. Не случайно, что в тех странах СНГ, где реформирование экономики осуществлялось более умеренными темпами и сохранен более высокий уровень управляемости (Белоруссия, Узбекистан, Туркменистан), экономические характеристики существенно лучше, чем в странах интенсивно реформировавших экономику, таких как Россия, Украина, Казахстан, Киргизия, Армения, Молдавия. Показатели уровня управляемости экономическими процессами в странах СНГ приводятся в предлагаемой ниже табл.

**Краткая характеристика уровня
управляемости экономическими процессами
в странах СНГ**

Показатели	Страны СНГ, интен-сивно прово-дящие реформы*	Бело-руссия	Узбеки-стан	Туркме-нистан
Снижение за 1991 – 1995 гг. промышленного производства, %	-50	-39	0	-35
Капиталоинтен-сив, раз	3,6	2,4	1,85	–
Доля нерента-бельных пред-приятий в 1995 г., %	32	18	8**	8**

* Россия, Украина, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Армения.
 ** Данные за 1993 г.

Перспективы дальнейшего развития экономических связей России со странами Содружества и судьба СНГ целиком зависят от общего социально-экономического курса, по которому пойдет Россия в последующие годы.

Тяжелая экономическая ситуация, в которой оказалась Россия, приводит к вопросу о выборе стратегии.

Принципиально существует два возможных альтернативных стратегических курса дальнейшего развития страны.

Топливо-сырьевой - представляет собой продолжение существующего курса: сохранение полной открытости российской экономики мировому рынку и подчинение его требованиям. При этом варианте в ближайшее время, по-видимому, нельзя рассчитывать на сколько-нибудь заметный экономический подъем. Страна попадает в фазу продолжительной стагнационной депрессии. Это связано с тем, что подорваны основные источники экономического роста и их нельзя достаточно быстро восстановить.

Учитывая результаты 1996 г., основные экономические показатели в 2000 г. при этом варианте становятся ниже уровня 1995 г.

Стратегия комплексного развития - означает обеспечение нормального функционирования большинства отраслей и производств, исторически сложившихся в составе экономики РФ. При реализации этого варианта предлагаемая система мер позволит уже к 2000 г. добиться ощутимого оживления экономики.

Оба варианта существенно различаются по своей отраслевой структуре. В первом - продолжается усиление топливно-сырьевой ориентации рыночной экономики без преодоления спада производства в отраслях инвестиционного комплекса. Во втором, наоборот, опережающими темпами растут отрасли инвестиционного комплекса.

При выборе первой стратегии социально-экономического развития страны СНГ могут представлять экономический интерес для России лишь как сферы неэквивалентного обмена. Россия в этом случае будет стремиться к наращиванию отрицательного сальдо внешнеторгового баланса с этими странами, чтобы хотя бы частично компенсировать сохраняющееся при данном развитии огромное положительное сальдо со странами дальнего зарубежья. Однако реальные возможности увеличения отрицательного сальдо со странами Содружества также весьма ограничены. Вряд ли оно увеличится с 1 млрд долл. в настоящее время более чем до 3 - 4 млрд долл. Принципиально иной вырисовывается ситуация при выборе стратегии комплексного развития. Расширение экономического сотрудничества со странами Содружества становится важнейшим направлением решения проблемы создания достаточно емкого рынка для продукции отечественных обрабатывающих отраслей.

По ориентировочным оценкам, за счет этого фактора емкость рынка сбыта продукции обрабатывающего сектора российской экономики увеличится в 1,5 раза. Одновременно создаются благоприятные условия для реализации продукции других стран Содружества на российском рынке, что принципиально повышает их заинтересованность в укреплении экономических контактов с Рос-

сией, Соответственно, возникают реальные условия для экономической интеграции стран СНГ.

В экономике России в 1997 г. произошли изменения, проявившиеся не только в стабилизации социально-экономической ситуации, но и связанные с началом экономического роста страны. Так, наметился рост промышленного производства, значительно снизилось развитие инфляции, прекратилось сокращение объемов ВВП, снизилась годовая доходность операций на основных финансовых рынках. В то же время, по сравнению с предыдущим годом, вырос розничный товарооборот и объем платных услуг населению, возросли реальные располагаемые денежные доходы населения, нормализовалось положение с выплатой пенсий, появилась тенденция к снижению безработицы, произошло увеличение инвестиций в производственную сферу.

Правительство России в 1997 г. ввело в экономику страны новые реформы:

- | формируется федеральный оптовый рынок энергии;
- | создана конкурсная система закупок для государственных нужд;
- | введен государственный контроль за деятельностью естественных монополий;
- Ф начата работа по реализации военной реформы и реформы
- предприятий;
- Ф производится реформа жилищно-коммунального хозяйства.

Таким образом, на лицо предпосылки для экономического подъема, но вместе с тем существуют факторы, негативным образом влияющие на положение в российской экономике:

- | уровень затрат по обслуживанию внутреннего и внешнего долга остается высоким;
- | не восстановлена инвестиционная активность, хотя темпы ее спада устойчиво снижались;
- | ситуация в формировании доходов бюджета, особенно в части налоговых поступлений, остается кризисной;
- | не улучшилось финансовое состояние предприятий, продолжали увеличиваться взаимные неплатежи;

Дестабилизация мировых фондовых рынков привела к оттоку иностранного капитала с российского фондового рынка. Динамика важнейших, показателей развития экономики России показана ниже (см. нижеприведенную табл.).

Развитие экономики России по основным показателям (в % к предыдущему году в сопоставимых ценах)

Основные показатели	1996.	1997
Валовой внутренний продукт	95,1	100,4
Объем промышленной продукции	96,0	101,9
Индекс потребительских цен на конец года	121,8	111,0
Индекс цен предприятий-производителей на промышленную продукцию на конец года	125,6	107,4
Продукция сельского хозяйства	94,9	100,1
Инвестиции в основной капитал	81,9	95,0
Ввод в действие площади жилых домов	83,6	95,0
Розничный товароборот	95,9	102,5
Реальные располагаемые денежные доходы населения	99,1	103,5
Уровень безработицы к экономически активному населению на конец года:		
официально зарегистрированный	3,4	2,8
по методологии международной организации труда	9,3	9,0
Экспорт	109,7	98,0
Импорт	102,0	106
Обменный курс доллара (средний за год) по итогам торгов на ММВБ	112,0	112,8

Валовой внутренний продукт составил в 1997 г. к предыдущему году в сопоставимых ценах 100,4%. Такая стабилизация объема обусловливается позитивными изменениями в динамике промышленного производства: в 1997 г. отмечен рост объема промышленной продукции, составивший 1,9% (впервые за годы реформ). Увеличилось производство в черной и цветной металлургии, топливной, химической и нефтехимической промышленности, машиностроении, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и некоторых других отраслях. Произошло уменьшение спада в производстве

строительных материалов, в легкой и пищевой промышленности (см. нижеприведенную табл.).

Промышленное производство в России (в % к предыдущему году)

	1996	1997
Вся промышленность*	96,0	101,9
В том числе		
Электроэнергетика	98,4	97,9
Топливная	98,5	100,3
Черная металлургия	97,5	101,2
Цветная металлургия	96,4	105,0
Химическая и нефтехимическая	91,9	102,0
Машиностроение и металлообработка	95,3	103,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	82,5	101,2
Строительных материалов	82,7	96,0
Легкая	77,5	97,6
Пищевая	95,8	99,2
Стекольная и фарфорово-фаянсовая	88,4	96,1
Микробиологическая	80,0	106,1
Медицинская	103,5	115,1
Полиграфическая	107,8	107,1
* В целом по промышленности данные приведены с учетом неформальной деятельности		

Большое влияние на динамику промышленного производства оказала деятельность малых, совместных и подсобных предприятий, что особенно заметно в пищевой промышленности, в производстве строительных материалов, в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Наметилась также тенденция роста выпуска продукции на крупных и средних предприятиях. Факторы, повлиявшие на рост промышленного производства:

- Ф наращивание объемов производства и экспорта в топливно-сырьевых отраслях, чтобы избежать денежных потерь при снижении мировых цен на данную продукцию (черная и цветная металлургия, нефтедобывающая, химическая и нефтехимическая промышленность);

- Рост потребительского спроса в результате увеличения реальных денежных доходов населения обусловил замедление спада в легкой и пищевой промышленности;
- Ф легализация отечественного производства и увеличение выпуска алкогольных продуктов;
- Ф производство предприятиями ранее ввозимых продуктов и товаров народного потребления (фруктовые соки, кондитерские изделия, сигареты), а также производство товаров международного класса (холодильники, телевизоры, персональные ЭВМ).

В то же время, августовский дефолт 1998 г. резко отбросил экономику России, с одной стороны, но косвенно способствовал укреплению национальной производственной базы, с другой.

Вместе с позитивными изменениями в промышленном производстве следует отметить запаздывание структурной трансформации, что обусловлено продолжающимся инвестиционным спадом.

В динамике производства в агропромышленном комплексе также произошли позитивные сдвиги: общий выпуск сельскохозяйственной продукции впервые с начала реформ не снизился по отношению к предыдущему году и составил 100,1%. Валовой сбор зерна составил 88,5 млн т, что выше уровня трех предыдущих лет.

В то же время продолжает ухудшаться ситуация в животноводческой сфере. Снизилось по сравнению с 1996 г. производство мяса (на 10%), молока (на 4,9%), производство яиц осталось на уровне предыдущего года. Следует отметить рост обеспеченности кормами и, как следствие, наметившиеся тенденции к росту продуктивности животных и к замедлению темпов спада поголовья птицы и скота по сравнению с предыдущим годом.

Финансовое положение сельскохозяйственных производителей по-прежнему остается нестабильным. Отставание институциональных преобразований и сложности с бюджетом

тормозят стабилизацию ситуации вокруг агропромышленного комплекса страны.

В первые годы самостоятельного развития экономика всех трех прибалтийских государств пережила глубокий спад. Это вызвано увеличением в цене поставляемого из России сырья и энергоресурсов, которые пришлось приобретать по мировым ценам, а также нарушением хозяйственных связей с другими республиками бывшего СССР.

Первой преодолела кризисные явления Эстония, взявшая курс на создание открытой экономики (в 1996 г. ее экспорт составил 73% ВВП, импорт - 86,5%, превысив соответствующие показатели других стран Прибалтики). Это позволило в довольно сжатые сроки переориентировать экономику бывшей республики на связи с западными государствами и привлечь значительные капиталовложения. Более сложная ситуация возникла в Латвии, руководители которой стремились превратить ее в «Балтийскую Швейцарию», развивая преимущественно финансовый сектор. Разразившийся в начале 1995 г. банковский кризис отсрочил преодоление спада, что предопределило отставание Латвии от соседней Эстонии по основным экономическим показателям.

Литва в первые годы независимости по темпам рыночных преобразований существенно отставала от Эстонии и Латвии. В частности, республика позже своих соседей ввела собственную валюту. Однако во второй половине 90-х гг. положение стало меняться. Литве удалось привлечь значительные иностранные инвестиции, что привело к подтягиванию ее основных макроэкономических показателей к уровню других прибалтийских стран. К тому же, осенью 1997 г. республика в гораздо меньшей степени, чем две другие страны, испытала воздействие фондового кризиса.

Многие эксперты считают Эстонию образцом для стран с переходной экономикой. В первые годы самостоятельного развития республика столкнулась с большими трудностями, связанными с банковским кризисом. За 1991 - 1993 гг. ее ре-

Мальный ВВП уменьшился почти на 30%. Однако благодаря финансовой поддержке ЕБРР и жестким мерам государственного регулирования Эстонии удалось раньше двух других стран выйти из экономического кризиса. По данным Ассоциации европейских банков, уже в 1994 г. прирост ВВП в республике составил 4,7% (см. предлагаемую табл.).

Основные экономические показатели Эстонии

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ВВП (в сопоставимых ценах)*	-11,8	-19,3	-3,3	4,7	5,0	3,0	—
Объем промышленного производства (90 гг = 100%)	9,3	60	49	47	48	49	—
Инфляции (по динам. цен)*	210,6	1069	89,4	47,7	36,5	25	12,5
Дефицит гос. бюджета, % ВВП	4,6	0,8	0,2	—	-3,8	—	—
Экспорт товаров, млн долл	—	445	805	1302	1838	3041	—
Импорт товаров, млн долл	—	412	817	1663	2545	3182	—
Сальдо платежного баланса по текущим операциям	—	36,2	21,6	-165	-165	-447	—
* Темпы роста, % к предыдущему году							

Устойчивый рост эстонской экономики продолжался в 1995 и 1996 г. (5 и 3% соответственно), в 1997 г. начался перегрев экономики (в середине года темпы прироста достигали 11% в годовом исчислении), вызванный притоком дешевых кредитов, за которым последовал биржевой крах. Согласно предварительным оценкам темпы прироста ВВП за 1997 г составят 5%. ВВП в постоянных ценах 1992 г. уменьшился с 15 млрд долл. в 1991 г. до 12,8 млрд долл. в 1996 г.

Главной причиной сокращения промышленного производства стало резкое снижение спроса на продукцию национальных предприятий из-за трудности доступа на рынки России и других стран СНГ. В результате, если ранее ведущими были

машиностроение, металлообработка, приборостроение и электроника, то сейчас - переработка сельскохозяйственной продукции, лесная и деревообрабатывающая промышленность. В какой-то мере сохранили свои позиции электроника и электротехническая промышленность (см. предлагаемую табл.).

Основные экономические показатели Латвии

Показатели	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ВВП (в сопостави- мых ценах)*	-8	-33,8	-11,7	0,6	-0,8	2,8	4,0
Объем промышлен- ного производства (90 гг. = 100%)	99	65	44	40	38	39	-
Инфляции (по дн- нам позн цен)*	124	951	109	37	30	20	7
Дефицит гос бюд- жета, % ВВП	-	-0,8	1,0	-4,0	-3,0	-0,8	-
Экспорт това- ров, млн долл	-	-	1004	991	1304	1443	-
Импорт това- ров, млн долл	-	-	961	1244	1749	2219	-
Сальдо платежного баланса по текущим операциям	-	191	417	201	-16	-454	-
* Темпы роста, % к предыдущему году							

По данным на начало 1997 г., фактический уровень безработицы в Эстонии выше официально указанного (соответственно 8 и 4,3%). На 1 января 1997 г., по официальной статистике, в стране статус безработного имели лишь 19,7 тыс., а пособие получали лишь 37,7 тыс. чел., т.е. 2,3% трудоспособного населения.

Латвия в первые годы независимости пережила более глубокий экономический кризис, чем Эстония. Ее реальный ВВП сократился в 1992 г. на 34% в годовом исчислении, в 1993 г. -на 12%. В 1994 г. он составлял менее половины уровня 1990 г. В 1994 г. его прирост равнялся 0,6%, а в 1995 г. в результате тяжелейшего банковского кризиса ВВП сократился на 3%. Лишь в 1996 г. зафиксирован рост экономики на 3%. Однако в сопоставимых ценах объем ВВП в 1996 г. составил лишь 43%

уровня 1992 г. В первом полугодии 1997 г. латвийская экономика развивалась весьма динамично. По предварительным оценкам, ВВП увеличился в 1997 г. на 4%. В постоянных ценах 1993 г. его объем уменьшился с 1723,2 млн латов в 1992 г. до 1493,8 млн в 1994 (см. нижеприведенную табл.).

Характерной чертой перехода страны от плановой к рыночной экономике стал быстрый рост объема финансовых услуг.

Число работающих в латвийской экономике сократилось с 1397 тыс. чел. в 1991 г. до 1265 тыс. чел. в 1993 г., что, как и в Эстонии, не привело к резкому росту официально регистрируемой безработицы. Основные причины этого - сохранение рабочих мест за работниками недействующих предприятий и эмиграция. Официальная безработица составила в 1992 г. 6,8% и сохраняется на этом уровне уже несколько лет. По имеющимся сведениям, в 1997 г. ускорение экономического роста сопровождалось увеличением безработицы.

Экономическое положение Литвы в первые годы независимости оказалось более тяжелым, чем Латвии и Эстонии. За 1991- 1993 гг. ВВП сократился вдвое, объем промышленной продукции - на 55%, сельскохозяйственной продукции - на 31%, строительных работ - на 48%. ВВП в 1992 г. уменьшился на 37,7 по сравнению с предыдущим годом и еще на 24,2% в 1993 г. В 1994 г. начался рост - на 1,7%, в 1995 г. - на 2,5%, в 1996 г. - на 3,6% и в 1997 г. - на 5%. ВВП в постоянных ценах 1993 г. уменьшился с 15,9 млрд долл. в 1992 г. до 11,9 млрд долл. в 1996 г.

С 1992 по 1996 г. промышленное производство в Литве сократилось более чем в два раза. Доля промышленности в ВВП республики составила в 1996 г. 28,3%. В 1997 г. промышленное производство выросло за первое полугодие лишь на 0,1%.

Численность занятых в экономике в 1991 -1993 гг. уменьшилась (в 1992 — на 6%, в 1993 г. - на 8,8%), что, однако, не привело к значительному росту официально зарегистрированных безработных. Это объясняется эмиграцией русскоязычного населения и нежеланием многих безработных

регистрироваться из-за крайне низкого пособия. Основные экономические показатели приведены в предлагаемой табл. Основные экономические показатели Литвы

Показатели	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ВВП (в сопостави- мых ценах)*	-13,4	-37,7	-24,2	1,7	3,0	3,5	6,0
Объем промышлен- ного производства (90 гг = 100%)	-	217,9	142,3	100	100,9	104,4	-
Инфляции (по ди- нам позн. цен)*	224,7	1020	409,2	45,1	35,5	13,1	8,4
Дефицит гос. бюд- жета, % ВОП	1,4	-0,9	0,2	-	-2,6	1,8	-0,3
Экспорт това- ров, млн долл	-	852	2029	2029	2705	3280	-
Импорт това- ров, млн долл.	-	602	2284	2359	3649	4405	-
Сальдо платежного баланса по текущим операциям	-	-	-85,7	-94	-614	-722	-
* Темпы роста, % к предыдущему году.							

Производство сельскохозяйственной продукции сократилось с 1991 г. почти наполовину. Вместе с тем производительность труда в аграрном секторе Эстонии значительно выше, чем в Латвии и Литве. В Эстонии в этом секторе занято 7% населения и производится 6,4% ВВП, в Латвии - соответственно 17,3 и 8,7%, в Литве - 24,5 и 8,5%. Доля услуг в ВВП в Эстонии постоянно увеличивается за счет туризма, транзита, финансовых услуг, которые прежде были развиты крайне слабо.

В первые годы независимости низкие издержки производства (средний уровень заработной платы не превышал 50 долл., а внутренние цены были значительно ниже мировых) позволили государствам Прибалтики быстро наращивать свой экспорт в страны Запада, в первую очередь в европейские. Однако в дальнейшем повышение внутренних цен и поддержание завышенного, по мнению многих экспертов, курса национальной валюты замедлило рост экспорта в эти страны.

Платежи за транзит - важная статья доходов прибалтийских государств. Объем российского транзита через территорию Эстонии достигает 9 млн т в год, Латвии - 36 млн т, Литвы - 10,1 млн т в год. Россия и другие страны СНГ, в частности Белоруссия, являются основными поставщиками энергоносителей и различных видов сырья. Так, за счет импорта России удовлетворяется 93% потребностей Литвы в топливе, 50% - в электроэнергии, 90% - в цветных металлах, 80%-в сырье для химической промышленности. Вместе с тем в последние годы происходит явная переориентация стран Прибалтики на рынки ЕС. Одновременно сокращается роль России как торгового партнера этих государств. Наибольшее значение рынки ЕС приобретают для Эстонии (51,1% экспорта и 64,8% импорта в 1996 г.) и Латвии (соответственно 44,7 и 49,4%). Для Литвы значение торговых связей со странами ЕС примерно такое же, как и со странами СНГ - 33,9 и 40,6% по экспорту и по импорту - 44,8%.

Страны Прибалтики сразу же после приобретения независимости встали на путь последовательного проведения финансовой стабилизации, которая легла в основу их финансовой, денежно-кредитной и валютной политики. Долгосрочные перспективы развития этих государств определяются приоритетами экономической стратегии.

Важнейшим элементом экономической политики для всех трех стран остается приватизация.

В ходе недавнего мирового финансового кризиса страны Прибалтики столкнулись с серьезными проблемами. В Эстонии курс акций упал вдвое, потери, измеряемые падением биржевого индекса, составили 55,8%. У Латвии ущерб от кризиса не был столь значительным (35%). Потенциально крупнейший в странах Прибалтики латвийский рынок ценных бумаг еще не сформировался. Литву мировой кризис практически не затронул, Кризис показал, что западный капитал пришел на рынки стран Прибалтики в основном со спекулятивными целями.

Несмотря на то что СНГ существует уже долгое время, до сих пор основные мероприятия по сближению входящих в него стран продолжают определяться не с учетом долгосрочных стратегических целей и последствий этого процесса, а исходя из сиюминутной выгоды того или иного члена СНГ. Для того чтобы согласованная в рамках содружества система социальной защиты населения создавала бы предпосылки для адаптации людей к усложнившимся условиям жизни в ходе реформаторских процессов, необходима разработка теории «социальной регионалистики».

Понимание регионалистики как теории отношения между регионами в мировой экономике постепенно сменяется представлением о ней как о дисциплине, занимающейся становлением региональных коллективов, социумов и процессов, происходящих в мировой политике и международных отношениях, осмыслением роли коллективных региональных объединений значительно более высокого порядка по сравнению с довоенным периодом.

Структура современной регионалистики складывается из следующих разделов:

- | анализ совокупности главных сил, действующих в том или ином регионе, политических партий, групп, профсоюзов, видных общественных и политических деятелей, различных региональных институтов и органов, включая множественные и специализированные;
- -# системные осмысления региональной действительности на уровне анализа конкретных событий и теоретического обобщения;
- Ф выбор инструментария и системы, шкалы, типологии, оценки явлений и процессов, связанных с региональным правительством, региональными структурами, в том числе межрегиональными, межэтническими, экономическими и т.д.;
- Ф предметное изучение конкретных составляющих регионального процесса: действующих лиц и причин тех или иных явлений (конфликтов или, наоборот, регионального сотрудничества);

- | выводы академического и практического характера, с одной стороны, обогащающих регионалистику, с другой стороны, применимых в региональном процессе строительства.

Прошло определенное время с момента образования Содружества Независимых Государств. В середине 90-х гг. начался новый этап в развитии интеграционных процессов. Однако если бы речь шла о реинтеграции бывших советских республик, в буквальном смысле это означало бы их намерение восстановить не только хозяйственные и другие связи, которые себя оправдывали в прошлом, но и реставрировать всю социально-экономическую политику и политико-правовую среду бывшей Российской империи. Но это не так, хотя у новых постсоветских государств все еще сохранился ряд унаследованных от СССР черт, которые по-прежнему роднят их между собой. Никто не желает вернуться в прошлое путем воссоединения в одно государство, и даже в обмен на восстановление хозяйственных связей и экономическую помощь со стороны России, снова оказаться в подчинении прежнего Центра, утратив свою независимость.

Поэтому речь идет не о реинтеграции, и тем более не о ее «жесткой форме» с использованием силовых методов, а об интеграции на принципиально «мягкой» основе, т.е. о добровольном восстановлении экономических и иных связей (естественно, только тех, которые в свое время себя оправдали), на условиях сохранения суверенитета, полного равенства и взаимной выгоды.

Оценка семилетнего пути развития СНГ, последствий дезинтеграционных и интеграционных процессов предлагает взвешенный, максимально эффективный подход. Эта оценка не должна быть окрашена ни в заведомо темные, ни в розовые тона или характеризоваться как утрата исторической памяти.

В контексте интеграционных процессов центральное место в этот период занимало экономическое сотрудничество. И здесь удалось добиться определенных результатов: создан и

функционирует координационно-консультативный комитет СНГ для согласования действия в сфере экономического развития, достигнуто соглашение о формировании Единой экономической системы содружества и создании Международного экономического комитета, завершается подготовка к переходу в рамках СНГ к общему рынку, где бы свободно перемещались товары, услуги, капиталы и рабочая сила. Происходит юридическое оформление единого экономического пространства стран Содружества. В результате совместно принимаемых мер в первом полугодии 1996 г. товарооборот России со странами СНГ увеличился на 34,8% по сравнению с первым полугодием 1995 г.

Бывшие республики СССР убеждаются, что ни одна из них не сможет в результате очевидной экономической несамостоятельности выбраться из экономического кризиса, если для них будут искусственно отсечены энергоносители России, машиностроительные и металлургические предприятия Украины, марганцевые шахты Грузии, хлопок республик Средней Азии.

Стремясь придать новый импульс процессу интеграции Содружества, Совет глав правительств в Москве в октябре 1996 г. рассмотрел и принял конкретные решения по вопросам формирования транснациональных промышленных групп, создания общей транспортной системы, отладки торгово-экономического и платежно-промышленного механизмов. Завершается этап организационных мероприятий по формированию таможенного союза с «четверкой» - Белоруссией, Казахстаном, Киргизией и Россией, который открыт для других стран. После таможенного союза товарооборот между Россией, Казахстаном и Белоруссией вырос более чем на 50%. В ближайшее время ожидается присоединения к нему Узбекистана и Таджикистана.

В середине 90-х гг. на территории бывшего СССР начался новый этап в развитии интеграционных процессов. В марте 1996 г. возникли два новых межгосударственных образова-

ния: «союз четырех» в составе России, Казахстана, Белоруссии и Киргизии и «союз двух» в составе России и Белоруссии. В результате в постсоветском пространстве возникла многоуровневая (точнее, пятиступенчатая) интеграционная система, которая состоит из «СНГ-12», «союза четырех», «союза двух», а также заключенного в апреле 1995 г. «тройственного союза» Казахстана, Киргизии и Узбекистана, и кроме того, из многочисленных двусторонних соглашений между членами СНГ о дальнейшем развитии их интеграционных связей. Основная причина создания сложной интеграционной структуры в том, что интеграционные процессы в странах Содружества развивались с разными скоростями, что во многом обусловлено различием в подходе лидеров к вопросу о национальном суверенитете, в уровнях развития экономики, в характере и темпах осуществляемых преобразований, в понимании механизма и направленности реформ, в правовых нормах социальной защиты и традициях населения республик, зафиксированных в национальных законодательствах и в коллективных договорах, находящих политическое отражение в политической культуре и менталитете их народов. Маловероятно участие Прибалтики в каких-либо интеграционных объединениях с Россией, поскольку есть соответствующие законы Латвии и Эстонии, запрещающие эти шаги. В этом просматривается не только «исторический выбор» балтийских стран, но и их стремление уйти от навязчивых притязаний партнерства со стороны Москвы. Главными целями в социально-экономической политике на среднесрочную перспективу являются:

- | дальнейшая интенсификация устойчивых темпов роста экономики;
- | осуществление комплекса институциональных преобразований, необходимых для эффективного функционирования рыночной экономики, обеспечение прогрессивных структурных сдвигов в производстве и экспорте, повыше-

- ние на этой основе эффективности и конкурентоспособности предприятий;
- 4 рост реальных доходов и потребления населения, существенное продвижение в борьбе с бедностью. Для достижения этих целей намечено начиная с 2000 г. постоянно решать следующие первоочередные задачи:
- | добиться сбалансированности федерального бюджета. Бюджеты должны формироваться с превышением доходов над непроцентными расходами;
- <г> обеспечить макроэкономические условия для активизации инвестиционной деятельности, экономического роста и структуры перестроечного наследия;
- | сократить государственные заимствования, увеличить их срочность, добиться снижения процентных ставок до уровня, обеспечивающего движение кредитов и инвестиций в реальный сектор;
- Ф стабилизировать национальную валюту и повысить привлекательность рублевых сбережений, добиться прекращения долларизации экономики и остановить утечку капиталов;
- | существенно уменьшить объем неплатежей, снизить использование бартера и денежных суррогатов в хозяйственном обороте;
- t осуществить налоговую реформу, предусмотрев упрощение налоговой системы и снижения налогового бремени для предприятий при значительном улучшении собираемости налогов;
- | развернуть реформу предприятий с целью повышения эффективности управления ими в рыночных условиях;
- Ф продолжить структурные реформы в отраслях естественных монополий, чтобы снизить цены и тарифы на их продукцию, сократить растраты перекрестного субсидирования;
- 4 обеспечить реальную защиту прав трудящихся, продолжив реформирование трудовых отношений;
- 4 активизировать реформирование жилищно-коммунального хозяйства в целях сокращения бюджетных расходов, развитие конкурентной среды в этой сфере;

- А! обеспечить внедрение системы государственных социальных стандартов в сфере потребления, образования, здравоохранения и культуры;
- | приступить к осуществлению реформы пенсионного обеспечения, поэтапному введению элементов накопительной системы;
- | осуществить реформу системы социальной защиты населения с целью повышения ее эффективности и адресности;
- | приступить к реализации военной реформы, ликвидировать задолженности по финансированию оборонных программ, изменить структуру расходов бюджета на национальную оборону в пользу затрат на проведение НИОКР и оснащение вооруженных сил современными видами оружия;
- 4 добиться дальнейшей взаимовыгодной интеграции России в мировую экономику, в ВТО;
- | усилить борьбу с преступностью и коррупцией в экономической сфере, сократить долю теневой экономики;
- | завершить перестройку межбюджетных отношений на принципах бюджетного федерализма, обеспечить единство экономического пространства России.
-
-

Глава 12. Экономика новых индустриальных и развивающихся стран

Со времени своего формирования во второй половине XIX в. мировое хозяйство прошло достаточно долгий путь развития. Ныне, спустя более чем столетие, происходит дальнейшее возрастание масштабов хозяйственной деятельности отдельных стран, диверсификация их мирохозяйственных связей, углубление международного разделения труда. Нет стран, которые не взаимодействовали бы между собой экономически, не были бы включены в систему производственных отношений и взаимозависимостей.

Наиболее примечательная особенность в развитии международных экономических отношений XX в. - это усиление в них роли и значения с начала 60-х гг. бывших колоний и зависимых территорий - нынешних развивающихся государств, или, как часто их называют, освободившихся государств, стран «третьего мира».

Большинство развивающихся государств образовалось в результате национально-освободительной борьбы народов за независимость, распада колониальной системы империализма в 50 — 60 гг. текущего столетия. В Латинской Америке формальная независимость стран была достигнута в первой половине ХГХ в.

Для того чтобы более четко представить себе нынешнее состояние развивающихся стран, необходимо показать общую картину экономического мира (см. нижеприведенную табл.). Развитые страны (на них приходится менее 15% населения Земли) сосредоточили на своей территории почти 3/4 производства мирового валового продукта, одновременно расширив сферу своего контроля над производством в других государствах (в частности, в бывших колониях) через систему зарубежных инвестиций и сеть транснациональных компаний.

Численность населения
и производство внутреннего валового продукта
(ВВП) в основных группах стран на середину 90-х гг.

Страны	Населе- ние, млн чел.	ВВП в расчете на душу населения, млрд долл.	ВВП, доля к мировому итогу, %	ВВП, млрд долл.
Развитые	818	19429	73,8	15893
С переходной экономикой	391	3448	6,3	1348
Развивающиеся	4411	939	19,4	4144

Развивающиеся страны становятся полноправными и важнейшими субъектами международных экономических отношений. Становление и развитие молодых государств сопровождалось количественными и качественными изменениями в международной экономике. Эти изменения выражались в нарастании объемов международных торгово-экономических связей, появлении новых товарных, финансовых рынков, интенсификацией капитальных и финансовых потоков.

Подсистема развивающихся стран включает 4/5 всех стран мира. В них проживает более 80% (3,2 млрд чел.) населения Земли. Экономическое состояние развивающихся стран, их проблемы непосредственно сказываются на подавляющей части человечества. К этой подсистеме относятся все азиатские страны, кроме Японии, Республики Кореи и Израиля, все страны Африки, исключая ЮАР, а также страны Латинской Америки.

К важнейшим критериям выделения развивающихся стран в отдельную мировую подсистему относятся их слабое развитие и отсталость. Слабое развитие выражается в качественной неоднородности и системной неупорядоченности общества. Отсталость отражает состояние хозяйства этих стран, которое характеризуется низким уровнем развития производительных сил. Исторически это выражается в виде отставания в развитии одного типа общества от другого в момент колонизации стран Африки, Азии и Латинской Америки. Отсталость при-

вела к расширению первоначального разрыва в уровнях экономического развития. В середине 90-х гг. текущего столетия разрыв между двумя группами стран составил 20:1, а в 1985 г. -19,2:1.

Отсталость развивающихся стран порождает специфику их социальных и экономических проблем. Решение каждого из них — обеспечение экономического роста, занятости, распределения и т.д. - предполагает особые подходы, которые отличны от использования в промышленно развитых странах.

Отсталость развивающихся стран предопределяет их зависимость от промышленно развитых государств Запада. Экономическое развитие колоний определялось не нуждами последних, а нуждами метрополий, вывозивших сырье из них. Потребности метрополий в сырье определяли динамику экономического развития колоний, т.е. импульсы экономического развития шли из западных стран. Классификации развивающихся стран посвящены многие исследования. В отечественной и зарубежной экономической литературе существуют различные подходы к классификации развивающихся государств с использованием широкого набора качественных и количественных признаков (различают страны по принципам социального развития, уровню экономического потенциала, специализации в мировом хозяйстве, обеспеченности топливно-сырьевыми товарами, характеру зависимости от основных экономических центров и по многим другим признакам).

В ООН и многих специализированных международных организациях, как правило, выделяют страны-экспортеры и неэкспортеры нефти, государства и территории, специализирующиеся на экспорте готовых изделий, и страны, составляющие основные группы (категории) по обобщающему показателю среднедушевого производства валового внутреннего продукта.

Как уже отмечалось выше, в развивающихся странах проживает большинство населения мира - 3,2 млрд чел.

Страны эти очень разные. В них идут сложные социально-экономические процессы. При этом генеральной тенденцией развития освободившихся государств, начиная с 70-х гг. становится их растущая дифференциация.

В 1950 г. самые «продвинутые» в экономическом отношении страны (35 стран) превосходили «середняков» (54 страны) в 2,4 раза, а наиболее слаборазвитые (36 стран) - в 5,4 раза. В 90-е гг. разница в уровнях развития между названными группами стран значительно увеличилась. Так, в 1992 г. среднедушевой доход в первой группе развивающихся стран (19 стран) превышал соответствующий уровень «середняков» уже в 2,9 раза, а нижней группы - в 12,2 раза. Изменился состав самих групп развивающихся стран и соотношение между уровнями развития отдельных стран в рамках каждого из них. В результате такого процесса дифференциации образовались 2 своеобразных полюса. На одном находятся наиболее развитые из освободившихся государств, выделившиеся на основе «нефтяного бума» страны Персидского залива, - Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, «новые индустриальные страны» Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, Багамы, Бермуды. На другом обосновались наименее развитые страны, многие из которых находятся в положении фактического застоя. К этой категории относятся 48 государств - страны Африки, в том числе Мозамбик, Эфиопия, Танзания, Уганда; страны Южной и Восточной Азии: Бангладеш, Непал, Вьетнам и др., некоторые страны Карибского бассейна и Ближнего Востока. Средневзвешенный годовой доход на душу населения, исчисленный по паритету покупательной способности валют, не превышает в этих странах 950 долл. (по рыночному курсу доллара - почти втрое меньше). Между двумя полюсами материка развивающихся стран располагается остальная часть развивающегося мира. Это также весьма неоднородная группа. Страны, входящие в нее, отличаются по многим социально-экономическим параметрам. Среди наиболее удачливых (в плане экономического роста)

развивающихся стран заметна тенденция движения в направлении новоиндустриальных стран. Появляются новые полюса роста, складываются новые зоны «новоиндустриальности». В частности, значительно сократился разрыв, существовавший между Севером и Югом Западного полушария. Так, валовый продукт стран Северной Америки в 4 раза превышает тот же показатель стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Если же включить в эту группу Мексику, то разница сократится практически до соотношения 3:1. Пятьдесят лет тому назад это соотношение превышало 10:1, При всем многообразии развивающихся стран, их характерных черт и особенностей можно выделить общие черты и характеристики, позволяющие рассматривать их как устойчивую общность, а именно:

- | многоукладный характер экономики развивающихся стран;
- | низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности, сельского хозяйства и социальной инфраструктуры;
- | зависимое положение в системе мирового хозяйства. Рассмотрим эти черты поподробнее.

Говоря о многоукладности развивающихся государств, необходимо заметить, что в большинстве своем - это крестьянские страны с преобладанием сельскохозяйственного производства. В сельском хозяйстве определяющим является мелкотоварный уклад с большой долей патриархальных отношений.

Значительную роль в экономике развивающихся стран играет так называемый неформальный сектор экономики, охватывающий трудовую деятельность людей, не поддающуюся регистрации официальной статистикой. В неформальном секторе распространен семейный подсобный бизнес в сфере ремесленничества, торговли и услуг. Неформальный сектор экономики в развивающихся странах разрастается повсюду, в крупных и малых городах, вокруг новых строителей, традиционно распространен в сельских районах.

Возникший и развивающийся в большинстве освободившихся государств капитализм имеет периферийный характер; он отличается от капитализма промышленно развитых стран степенью развития, моделью способа производства и распределения материальных благ. Капитализм центров возникал и развивался на национальной почве как длительный, органический и взаимоувязанный процесс постоянного роста накопления. В странах, задержавшихся с развитием рыночных отношений, он возникает и развивается как имитационная модель в результате вливания иностранного капитала, технологий и идеологии. Имитация начинается с создания рынка, на котором привилегированный слой населения может приобрести все ему необходимое. А это автоматически исключает из участия в рынке и обрекает на нищету значительные слои населения.

Модель периферийного капитализма также порождает интеллектуальную эмиграцию — «утечку мозгов» из страны. Общими чертами большинства развивающихся стран являются: бедность, перенаселение, большой уровень безработицы, огромная задолженность промышленно развитым странам.

После достижения политической независимости развивающиеся страны стремились ликвидировать экономическую отсталость. Для ее устранения выступила индустриализация. Цель индустриализации - развитие тех отраслей, которые будут максимально работать на внутренние потребности страны. В узком смысле слова, как отмечает В. Ломакин, она является особой стадией формирования промышленной системы производительных сил, т.е. развития обрабатывающей промышленности отраслей группы А; обеспечивает постепенное складывание общего цикла воспроизводства и формирование единого внутреннего рынка. Как результат, экономическая от-•сталость уменьшается, расширяется национальный доход. Среди огромного многообразия, обусловленного спецификой отдельных стран, можно выделить две основных стратегии, или модели, индустриализации, реализация которых оказала большое влияние на динамику и качество экономического роста

в периферийной зоне мирового хозяйства. Одну из них принято обозначать как внутриориентированное развитие, другую - как внешнеориентированное развитие. В качестве приоритета первой стратегии закрепилось освоение внутреннего рынка промышленных товаров, а в основу второй легло продвижение местных изделий на внешний рынок. Первая стратегия выдвигает на передний план создание всеобъемлющих промышленных комплексов, признанных насытить и структурировать внутренний рынок с помощью изделий местного производства и только потом развернуть их экспорт. Вторая стратегия ставит во главу угла международную промышленную специализацию и кооперацию, с развитием которых связывает надежды на насыщение внутреннего рынка и на его структурирование. Важную, во многом решающую роль в реализации обеих стратегий играло государство. Во-первых, государством определялись основные параметры и цели индустриализации, а также средства их достижения. Во-вторых, в круг его ведения вошло развитие экономической и социальной инфраструктуры. В-третьих, оно осуществляло масштабное промышленное предпринимательство. В-четвертых, оказывало разнообразное содействие частному национальному предпринимательству.

Обе модели по ряду ключевых параметров опираются на логику экономических процессов как в самих развивающихся странах, так и на мировом рынке. Наравне с этими условиями развивающиеся страны должны были модернизироваться в связи со стремительным развитием промышленной продукции (машин и оборудования). Для этого был нужен импорт этих товаров. Но стратегия развивающихся стран такова, что необходимо вытеснить иностранный капитал для повышения экономического роста. Все это выразилось в политике импортозамещения. Это был начальный этап после достижения независимости. Импорт замещался местной продукцией. И как следствие, начали формироваться местные рабочие и технические кадры. Эта первая фаза, включающая создание предприятий текстильной, швей-

ной, кожевенной, обувной, деревообрабатывающей, мебельной и других отраслей промышленности, производящих потребительские товары кратко- и среднесрочного пользования, в основной массе развивающихся стран прошла довольно гладко. В том числе и потому, что эти отрасли по своим технико-экономическим параметрам в целом соответствовали возможностям и потребностям слабо развитых экономик. Но такая политика не способствовала коренному изменению роли развивающихся стран в мировом хозяйстве, созданию гибкой и эффективной экономической системы. Между тем производство основной массы потребительских и производственных товаров долговременного пользования, а также необходимой для их изготовления промежуточной продукции, зачастую плохо сопрягалось с состоянием местных рынков как по требующимся для его развития ресурсам, так и по объемам реального платежеспособного спроса.

Осознавая проблемы и трудности, обусловленные узостью национальных рынков, развивающиеся страны создали несколько десятков различных интеграционных группировок. Однако по ряду объективных и субъективных причин ни одна из этих группировок не добилась успеха в формировании общего рынка. В итоге вторая фаза промышленного импортозамещения, несмотря на то что представляющие его отрасли промышленности в большинстве своем рассчитаны на массовое производство, также оказалась замкнутой на ограниченную емкость отдельно взятых национальных рынков. Вторая фаза не оправдала надежд на урегулирование внешнеэкономических проблем. Для ряда стран Азии этап промышленного импортозамещения закончился к концу 60-х гг., Африки - к середине 70-х. Эта стадия требовала крупные финансовые ресурсы. «Обеспечивая экономию иностранной валюты, увеличивая возможности накопления, оно в то же время ориентировано в основном на внутренний рынок, объем которого часто ограничен весьма узкими рамками платежеспособного спроса» (В. Ломакин, с. 606). Появились проблемы с качеством

продукции. Местная продукция оказывалась малокачественной по сравнению с импортными изделиями. Для поддержания финансовых ресурсов сравнительно медленно начало развиваться экспортное производство. Политика экспортной ориентации - это вторая форма индустриализации, представляющая собой экономику открытого типа. В данном случае промышленность работает на два рынка: внутренний и внешний. Конечно, преимущество отдается внешнему рынку из-за активного взаимодействия развивающихся стран с иностранным капиталом.

Наращиванию традиционного сырьевого и продовольственного экспорта препятствовали низкая эластичность спроса (по доходу) на эту продукцию, начавшийся в 70-е гг. переход к материало- и энергосберегающему типу развития, а также усиление конкуренции между производителями сырья и продовольствия, что в совокупности способствовало ухудшению условий торговли ими. Развитие же промышленного экспорта сдерживалось низкой конкурентоспособностью обрабатывающей индустрии, созданной в период импортозамещения, и систематическим завышением обменных курсов национальных валют. Разрыв между ростом импортных потребностей и экспортных ресурсов обернулся нуждой во внешних займах и помощи. Их приток стал неременным условием расширенного, а во многих странах и простого воспроизводства. В итоге хронический дефицит иностранной валюты превратился в один из главных тормозов развития. Избежать глубоких потрясений в период кризисов удалось только странам с возросшей степенью включенности в международное разделение труда (МРТ), а также части тех стран, которые не допустили ее обвального свертывания и в целом придерживались осмотрительной денежной политики. По динамике и качеству экономического роста среди них выделяются Сингапур, Гонконг, Тайвань и Южная Корея, а также Индонезия, Малайзия, Таиланд, Китай.

Ключевая роль экспорта в индустриализации обусловлена сложным комплексом факторов. Нарастающее участие в международном промышленном разделении труда позволило индустриализации повысить ее продуктивность. Такой результат был достигнут благодаря расширению рынков сбыта и обусловленных этим возможностей экономии на масштабах производства для предприятий, экспортирующих промышленные изделия.

Экспорт при индустриализации действенный рычаг расширения не только рыночной, но и ресурсной базы промышленного роста. А поскольку развитие самого экспорта также требует инвестиций, переход индустриализирующихся стран к самоподдерживающемуся экономическому росту сопряжен с налаживанием динамического взаимодействия между экспортом, сбережениями и инвестициями.

Динамичное наращивание экспорта позволило существенно увеличить внутренние сбережения. Крайне важным попутным результатом резко возросшей включенности в МРТ является существенное увеличение емкости национального рынка, заметно расширяющее возможности импортозамещения, но уже на более продуктивной основе. Убедительным подтверждением того, что огромные различия в темпах роста индустриализирующихся стран неразрывно связаны с внешнеэкономической политикой, служит их группировка, содержащаяся в одном из мировых обзоров МВФ. Разделив 126 стран развивающегося мира в зависимости от темпов роста в 1984-1993 гг. на три группы (по 42 страны в каждой), эксперты МВФ наряду со сводными темпами роста этих групп приводят основные определяющие их макроэкономические индикаторы за этот, а также 30-летний период (см. нижеприведенную табл.).

В странах, где экспорт развивается динамично, темпы роста выше, и наоборот, так как при вялой динамике производства экономика упирается в ограниченные возможности сбыта и не получает достаточных средств для быстрого и устойчивого развития.

Способность промышленного развития, нацеленного на овладение внешними рынками, обеспечивать одновременно с экспортом рост сбережений и инвестиций, попутно расширяя место для рационального импортзамещения, фактически общепризнана. Сходные схемы использовались при послевоенном восстановлении и развитии промышленного капитала в Западной Германии и Японии. Поэтому, как отмечает А. Эль-янов, нужна не смена общей направленности развития страны, ориентированная на всемерное использование преимуществ МРТ, а устранение возникших на этом пути заторов и корректировка способов реализации такой стратегии.

Макроэкономические индикаторы 42 наиболее и 42 наименее динамичных развивающихся стран (среднегодовые темпы, %)*

Показатели	1971 – 1983	1984 – 1993
42 страны с высокими темпами роста		
ВВП	5,8	7,4
Потребительские цены	12,0	11,5
Инвестиции (% ВВП)	25,8	30,1
Сбережения (% ВВП)	24,5	29,3
Экспорт (объем)	8,6	10,4
Внешний долг (% ВВП)	19,2	29,4
Общая эффективность факторов производства	1,9	3,4
42 страны с низкими темпами роста		
ВВП	4,0	1,4
Потребительские цены	26,4	53,5
Инвестиции (% ВВП)	26,3	20,9
Сбережения (% ВВП)	24,1	18,8
Экспорт (объем)	-0,5	3,4
Внешний долг (% ВВП)	26,9	50,2
Общая эффективность факторов производства	0,2	-1,1
* Источник: Мировая экономика и международные отношения, № 1, 1999, с. 23		

Развитие хозяйства непрерывно связано с состоянием и особенностями внутренних рынков. В. Ломакин выделяет сле-

дующие показатели, характеризующие развитие внутренних рынков развивающихся стран:

- Ф объем ВВП. Судя по нему, внутренние рынки развивающихся стран невелики. Объем ВВП всех рассматриваемых нами стран незначительно превосходит соответствующий показатель Японии (на 29%), уступая США почти в 1,3 раза. Среди 50 крупнейших по объему ВВП стран мира насчитывается 16 развивающихся стран, включая КНР, Индию, Бразилию, Мексику, Индонезию, Иран (объемы ВВП рассчитаны на основе покупательной способности валют, что дает более благоприятные показатели для развивающихся стран);
- Ф величина дохода на душу населения. Данный показатель уступает промышленно развитым странам Запада в 20,2 раза. В данном случае среди 50 ведущих стран мира по величине ВВП на душу населения оказывается только 13 развивающихся стран (в основном это нефтедобывающие страны). При подсчете ВВП на базе покупательной способности валют разрыв в уровнях дохода на душу населения будет меньше;
- | численность населения. Этот показатель по развивающимся странам очень неоднороден: если у 13 государств он превышает 50 млн чел., то у других колеблется в пределах 13 - 20 млн чел. Эти различия порождают другие особенности внутренних рынков развивающихся стран. Например, небольшая численность населения побуждает малые страны концентрировать свои усилия на ограниченном числе производств и вынуждает к интенсивному участию в международном разделении труда.
- | распространение наемного труда. В среднем доля наемного труда составляет 40% самодеятельного населения. В странах Азии около 49% лиц, работающих по найму, сосредоточено в сельском хозяйстве. Но в ряде стран (преимущественно в Африке) существует такая особенность, как незарегистрированная, нелегализованная или незаконная деятельность, которая сокращает ВВП этих стран, но обеспечивает стабильную занятость;

- | сфера потребления, обладающая определенной автономностью к производству. Этот показатель играет менее активную роль в формировании производственного процесса, чем в западных странах.
- развитие денежного рынка - это важный показатель общей трансформации хозяйственного механизма. Его рост равен отношению суммы кредитных обязательств внутри страны к величине ВВП.

Рассмотрев основные показатели, перейдем к основным характеристикам внутренних рынков развивающихся стран. Развитие экономики во многом определяется состоянием и развитием основных компонентов спроса - потребительского и производственного.

Потребительский спрос - ведущий фактор экономического роста стран мировой периферии.

Высокую зависимость от потребительского спроса показывает такой сектор экономики, как частные расходы. Рынок товаров и услуг потребительского назначения определяется частными расходами. Частное потребление зависит от величины дохода, социального положения человека в обществе, культурного уровня национальных традиций и т.д. Рассмотрим подробнее эти факторы. Развивающиеся страны характеризуются высоким спросом на наемных работников. В общей массе они представляют из себя неквалифицированную дешевую рабочую силу с низкой заработной платой, с ограниченным уровнем потребностей.

Также развивающиеся страны определяются глубокой дифференциацией индивидуальных доходов, хотя и были сделаны определенные изменения. В распределении между различными группами населения на первых местах по огромным разрывам в потреблении находятся Латинская Америка и Африка. В крупных латиноамериканских странах 10% верхних по доходам слоев населения в 1,5-2 раза потребляют больше, чем 60% низших слоев населения. В Бразилии в 1990 г. богатейшие 10% населения полу-

чапи 48,7% национального дохода, в то время как беднейшие- 0,8-10% национального дохода, а наиболее богатый 1% населения получал 12%. Примерно такой же разрыв существует в центрально-американских республиках, несколько меньше — в странах Африки. В быстро развивающихся странах неравенство в распределении доходов в последнее время несколько сократилось (Индонезия, Малайзия, Таиланд). В Америке и Латинской Америке произошло снижение заработной платы, что привело к снижению доходов лиц с невысоким материальным положением. Но это не отразилось на богатой части населения. Несмотря на это, по сравнению с промышленно развитыми странами их доход ниже, чем у богатой верхушки стран Запада. Высокая концентрация покупательской способности и большая распыленность спроса при его относительно небольших размерах ускоряют насыщаемость внутреннего рынка промышленных изделий и создают условия для недогрузки существующих мощностей по выпуску товаров. Положение развивающихся стран, появившихся на индустриальной арене с опозданием, усугублялось тем, что первоначальные этапы их промышленного развития совпали с расцветом крупномасштабного производства, когда приоритет отдавался выпуску массовой продукции.

Соответственно дробятся и рынки производственных товаров, необходимых для выпуска таких изделий. Все это вместе сдерживает организацию многих видов производства и препятствует становлению взаимосвязанных отраслей, образованию народнохозяйственных комплексов. К тому же малоимущие слои населения основную часть своей покупательской способности обращают на продовольствие, дешевые ткани и одежду, которая обладает слабой эластичностью спроса не только к росту цен, но и к возможностям его замещения.

В целом прослеживается следующая тенденция. По мере роста дохода сокращается его часть, используемая для удовлетворения первичных потребностей, растет потребление товаров длительного пользования. Например, в Республике Корея

о последних в спросе домашних хозяйств возросла с 1,9 до 8%, а доля продовольствия сократилась с 54,8 до 35,6%. По оценкам товары длительного пользования начинают устойчиво приобретаться с дохода в 2 тыс. долл. в год. Такая дробность потребительского спроса при небольших масштабах не только повышает капиталоемкость промышленных предприятий, но затрудняет освоение научно-технических достижений, что ограничивает возможности индустриализации и экономического роста развивающихся стран.

Производственный спрос в основном предъявляется на орудия и предметы труда. Его размер определяется величиной накопления. Она составляет 25,4% ВВП во второй половине 70-х гг., 24,9% - во второй половине 80-х гг., 26,2% - в первой половине 90-х гг. В наименее развитых странах норма накопления не превышает 19% ВВП. В странах с низким уровнем национального дохода даже при высокой норме накопления абсолютные размеры капиталовложений малы, поэтому осуществлять быстрое развитие всех или даже ряда отраслей для них оказывается не под силу.

Отставание от увеличения фондов основных и оборотных средств является особенностью рынка производства товаров. Фонд производственного потребления неполностью реализуется через рынок из-за большого влияния традиционного хозяйства. Эта особенность проявляется в земледелии, в ремесленном производстве, где необходимые инструменты и оборудование в значительных масштабах изготавливаются самими производителями и владельцами земельных участков. На первом месте по неиспользованию современных механизированных средств стоит Африка. Имеет свои особенности спрос на предметы труда. Мелкие предприниматели и ремесленники перешли на полуфабрикаты заводского изготовления в целях снижения издержек производства и повышения качества выпускаемой продукции. И как результат, показатели по спросу на промежуточную продукцию превосходят во много раз показатели промышленно раз-

витых стран Например, к началу 90-х гг. во многих развивающихся странах доля промежуточной промышленности составляла 60 - 70% продукции обрабатывающей промышленности, в том числе Бангладеш - 71%. В Великобритании доля промежуточных товаров во всех отраслях промышленности не превышала 56%. В основном рынок промежуточной продукции - это сырье, полуфабрикаты, различные вспомогательные материалы, комплектующие изделия, и, естественно, главными потребителями являются обрабатывающая промышленность и строительство,

Развитие внутренних рынков, помимо опросов домашних хозяйств, фирм, крестьян, ремесленников, определяется общественным сектором, т.е. государственным спросом. Ресурсы, которые мобилизуют государство и местные органы власти в сфере собственной экономической деятельности и в результате перераспределения национального дохода, используются как для стимулирования производственного спроса, так и для поддержания и повышения удельного потребительского спроса в результате решения различных социальных задач. Вес государственного потребления ВВП неуклонно повышался (24,2% -1984- 1993 гг.). Текущие расходы правительства увеличивались с 11% в 50-60-е гг. до 18% в 80-90-е гг. Тем не менее они остаются ниже соответственного показателя западных стран. Государственный спрос был самым высоким в странах тропической Африки. Правительственные расходы развивающихся стран в 1984-1993 гг. приведены ниже (см. предлагаемую табл.). Расходы правительств развивающихся стран в 1985 - 2000 гг., % валового внутреннего продукта

Расходы	116 стран	39 стран с высокими темпами роста	38 стран с низкими тем- пами роста
Все расходы	24,2	22,5	25,7
Текущие расходы	18,0	16,6	18,8
Капитальные расходы	6,1	5,9	6,0

Существует тесная взаимосвязь между структурой производства и процессом общественного развития труда. В ходе развития производительных сил общества происходит качественная дифференциация трудовой деятельности людей, ведущая к обособлению различных видов труда. Развитие внутреннего платежеспособного спроса и внешние факторы привели к значительному изменению структуры производительных сил и предложения. В структуре производства возросла роль производительности и сферы услуг. Доля производительности в совокупном ВВП всех развивающихся стран за 1984 - 1993 гг. возросла в 1,7 раза - с 20,9 до 37%. Отраслевая структура ВВП развивающихся стран приведена в следующей табл.:

Отраслевая структура валового внутреннего продукта развивающихся стран, %

Отрасль	1960	1970	1975	1980
Сельское хозяйство	31,6	22,4	17,8	14,7
Промышленность	20,9	24,2	30,9	32,8
Обработывающая промышленность	15,7	17,8	17,7	18,6
Строительство	4,7	5,3	6,0	6,7
Услуги	42,8	48,1	45,3	45,9

Окончание табл.

Отрасль	1990	1993	1995	2000
Сельское хозяйство	17,0	13,0	14,0	14,6
Промышленность	36,3	37,0	37,4	39,3
Обработывающая промышленность	23,0	24,0	24,6	27,0
Строительство	5,7	—	—	—
Услуги	48,0	50,0	51,2	54,6

Что касается сельского хозяйства, то в 60 - 70 гг. земельные реформы создали все предпосылки для улучшения условий жизни крестьян. В этих условиях повышение товарного выхода продовольствия непосредственно зависело от подъема производства. Во многих странах сельскохозяйственное производство отличается большим разнообразием и специфично-

стью условий, что делает неэффективной применяемую там технологию западного типа. Весьма негативные последствия для продовольственного положения имеют повышения цен на пшеницу и рис, так как 130 развивающихся стран являются чистыми импортерами зерна.

Объективным условием индустриального развития выступает расширение сферы услуг. Без нее невозможно нормальное функционирование расширенного воспроизводства.

Удельный вес сферы услуг в совокупном ВВП возрос в 1,2 раза с 1960 по 1993 г. На третичный сектор приходилась значительная часть прироста ВВП, а с начала 70-х гг. он стал определять динамику общественного производства. По относительным масштабам капиталовложений сфера услуг не уступала промышленности, значительно превосходя при этом обрабатывающую промышленность. Даже без капитальных отраслей - транспорта и связи - она помещает примерно треть валовых инвестиций. В сравнении с промышленно развитыми странами соотношение данных сфер экономики оказалось завышенным.

За счет импорта формируется в натуральной форме почти 1/4 инвестиционного фонда развивающихся стран. В середине 90-х гг. на долю импорта машин и оборудования приходилось 50,7%, а в конце 60-х - 40 - 45% общего фонда накопления. Это вызывается неравномерностью развития отдельных отраслей, отсутствием возможностей для организации необходимых смешанных производств, способных обеспечить целостные промышленные комплексы. В то же время значительная часть ВВП производится сверх потребностей внутреннего рынка. В своей натуральной форме эта часть продукции предназначена для реализации на внешних рынках.

Экономика развивающихся стран характеризуется не только внутренним, но и внешним рынком. В следующем разделе рассматривается экспорт развивающихся стран, привлечение иностранного капитала, мировое производство и международное разделение труда.

За прошедшее десятилетие развивающиеся страны по ряду социальных показателей достигли таких сдвигов, которые были осуществлены в западных странах почти за век. Средняя продолжительность жизни повысилась на 16 лет, грамотность- на 40%, уровень питания - на 20%. Но, несмотря на это, остаются огромные социальные и экономические проблемы. Темпы роста мирового хозяйства приведены в следующей табл.

Темпы роста мирового хозяйства (%)

Группы стран в целом	1981 – 1990	1995	1996	1997	1998	2000
Мир	2,8	2,5	3,0	3,2	3,0	2,8
Промышленно развитые страны	2,9	2,1	2,4	2,6	2,5	2,4
Страны с переходной экономикой	1,6	-1,1	-0,3	1,7	3,25	3,78
Развивающиеся страны	2,4	4,6	5,7	5,7	5,0	4,3

Став независимыми, развивающиеся государства с начала 70-х гг. все активнее стремятся участвовать в международном разделении труда. Это объясняется тем, что они не производят целый ряд необходимых для воспроизводства товаров, но являются производителями сырья и ряда комплектующих изделий, необходимых для промышленно развитых стран. Международная торговля для развивающихся стран, особенно для самых бедных, остается наиболее надежным источником внешних доходов. До 56% всего товарного экспорта развивающихся стран сбывается на рынке промышленно развитых стран.

По ряду традиционных товаров происходит перераспределение их долей среди самих развивающихся стран. Так, с 70-х по 90-е гг. отмечается сокращение доли Африки в общем объеме экспорта по развивающимся странам. Она упала более чем в 2 раза (с 1,7 до 8%) при постоянном увеличении поставок из азиатских государств. Те развивающиеся страны, где сырье -основа экспорта, остро нуждаются в изыскании дополнитель-

ных экспортных ресурсов, способных затормозить ухудшение их позиций на мировом рынке.

Несмотря на многие проблемы в области расширения экспорта традиционных товаров, доля развивающихся стран в общем мировом экспорте постепенно повышается. Так, в 1992 г. она возросла до 24,7% против 22% в 1987 г. В середине 90-х гг. физический объем их экспорта сохранял тенденцию к росту. Таким образом, происходит реструктуризация совокупного экспорта развивающихся государств. Доля промышленных изделий в экспорте развивающихся стран в начале 90-х гг. достигла 57,7% (без учета минерального топлива — 77,3%). Растет и доля развивающихся стран в мировом промышленном экспорте. В 1991 г. Она достигла 19,5% по сравнению с 11 % в 1980 г. и 7,6% в 1970 г. 90-е гг. свидетельствуют о постоянстве тенденции увеличения доли развивающихся стран в мировом экспорте. В середине 90-х гг. их доля превысила 25% в связи с ростом объема экспорта промышленных изделий. Некоторым странам за период 1980 - 1992 гг. удалось увеличить свое участие в международном разделении труда за счет вывоза сырья (примерно 12 стран, например, Иран, Конго, Лаос, Боливия, Парагвай). Остальные страны собственную долю в мировом экспорте повысили за счет активного продвижения на внешние рынки продукции обрабатывающей промышленности. В свою очередь, среди этой группы успехи отдельных стран различны. Впереди идут новые индустриальные страны. Другие же развивающиеся страны внесли гораздо меньшую долю и усилия в увеличение промышленной составляющей экспорта. А некоторые даже сократили свою долю в промышленном экспорте.

При уменьшении доли сырья и продовольствия в мировой торговле специализация на их производстве теряет свою движущую функцию. Тенденция развития международной торговли показывает: в последнее десятилетие быстро растет значимость и объемы разного рода услуг. Развивающиеся страны могут активно использовать свои возможности на этом пути.

Например, туризм и трудовые услуги путем экспорта рабочей силы на выполнение разного рода простейших и низкооплачиваемых работ.

Для многих развивающихся стран туризм давно важнейший источник поступления СКВ после валютных переводов египетских рабочих, временно занятых за рубежом, и иностранной помощи. Особенно бурно в последние годы развивается иностранный туризм в Турции (8% в год по сравнению с 4% общемирового роста туризма). Страна выигрывает в конкуренции с основными соперниками - Грецией и Испанией благодаря относительно низкой стоимости рекреационных услуг.

Валютные поступления от экспорта рабочей силы за последние годы наиболее высокими темпами возрастали именно у развивающихся стран - 10% в год. С начала 80-х гг. до настоящего времени экспорт рабочей силы наиболее сильное влияние оказывает на экономику Пакистана. Для него переводы рабочих из-за рубежа больше поступлений от экспорта товаров и услуг в 5 раз. Для Египта этот показатель составляет 40%, Марокко - 50%, Турции - 60%, Индии - 80%.

Развивающиеся страны характеризуются высокими темпами роста. В динамике экономического роста можно выделить два периода. Наиболее высокие ВВП отмечались в 60 - 70-е гг. В 80-е гг. произошло значительное снижение среднегодовых темпов прироста. В 90-е гг. они повысились, но не достигли уровня 60 - 70-х гг. (см. нижеприведенную табл.).

Среднегодовые темпы прироста валового внутреннего продукта развивающихся стран, %

Страны	1960 – 1970	1971 – 1980	1981 – 1990	1991 – 1996
Развивающиеся страны	5,8	5,6	3,1	4,9
Латинская Америка	5,5	5,9	1,2	3,2
Африка	5,4	5,0	2,0	1,6
Западная Азия	7,9	5,6	-1,3	2,0
Южная и Восточная Азия (без КНР)	5,1	5,5	6,0	6,4
КНР	6,1	5,9	9,0	11,6

Восточно-азиатские страны развивались быстрее других развивающихся стран (экономический рост за последние 30 лет превышал 8% в год).

Наибольший вклад в рост ВВП внесли труд и капитал. Почти во всех регионах, за исключением стран Восточной Азии, Ближнего и Среднего Востока, рост производства происходил на интенсивной основе, при этом доля интенсивных факторов в приросте ВВП повышалась. Использование новой технико-экономической модели развития поставило новые проблемы перед всеми развивающимися странами. Предпринимаемые в развивающихся странах различные организационные меры по развитию науки и техники в большинстве случаев относятся к сфере образования, местным исследованиям в ряде отраслей и использованию зарубежных технологий. Часто данные усилия слабо связаны с развитием промышленности. По оценке ряда исследователей, новый этап в развитии научно-технического прогресса ведет к увеличению разрыва между высокоразвитыми и развивающимися странами. На экономический рост влияют условия воспроизводства. Третий мир в целом расходует на военные цели и содержание вооруженных сил больше, чем инвестирует в подготовку кадров и здравоохранение. Например, в бедных странах мало врачей, но много солдат: в соотношении 1 к 20.

Как показали результаты обследований ЮНЕСКО, на начало 70-х гг. 40% зарегистрированных патентов приходилось на развивающиеся страны, но лишь 1% общего количества патентов в мире принадлежал их организациям. Остальной частью владели компании, контролируемые ТНК: главным образом 5 стран - США (40%), ФРГ, Швейцарии, Великобритании, Франции. За прошлые десятилетия положение в области научно-технических исследований изменилось незначительно. Доля стран «третьего мира» в общемировых расходах на НИОКР не превышает 5%.

Экономический рост зависит также от долговой проблемы. Ее обострение до сих пор является серьезным фактором,

сдерживающим экономический рост развивающихся стран, хотя долговая проблема затронула отдельные группы стран в разной степени. Экономические проблемы более подробно рассматриваются в следующем разделе.

Также необходимо выделить недостаточно стабильную обстановку. В отдельных странах отмечалась гиперинфляция, достигавшая в Аргентине 4923% в год, в Боливии - 8170%, в Перу - 7650%, а также хронические инфляции в Колумбии, Венесуэле, Турции. Снижение уровня экономического развития многих развивающихся стран - результат переплетения перечисленных выше факторов, которые в кризисных ситуациях подрывали слабые экономические структуры. В последнее время развивающиеся страны активно привлекают иностранный капитал. Это обусловлено стремлением стимулировать развитие передовых отраслей экономики. Для этого создается инвестиционный климат, необходимая инфраструктура, организуются специальные экономические зоны с льготными условиями для иностранного предпринимательского капитала.

В результате приток частного капитала в экономику развивающихся стран ко второй половине 90-х гг. заметно усилился и достиг уровня в 243,8 млрд долл. Примерно половина этого объема приходится на прямые инвестиции. Наибольший объем частных капиталовложений приходится на 12 стран со «средним» уровнем дохода (менее 9385 долл. в год на душу населения). Возглавляет этот список Китай - 52 млрд долл.

Частный капитал идет, как правило, в развивающиеся страны в страны с динамичной, перспективной экономикой. 80% частных инвестиций поступает в 20% развивающихся стран (государства Восточной Азии и Латинской Америки). Слабо развитые страны с отсталой экономикой и с политически нестабильной обстановкой практически не привлекают предпринимателей из промышленно развитых стран.

По данным МВФ, в 1995 г. в мире на официальную помощь по правительственным каналам странам - членам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) выделено 59 млрд долл. 40% помощи стран ОЭСР получила Африка, 30% - Азия, 10% - Латинская Америка, Характерно, что более половины всей внешней помощи странам Африки возвращается на Запад в виде процентов по долгам. Самый большой внешний долг в 1998 г. был у Мексики - 165,7 млрд долл. и у Бразилии - 159,1 млрд долл. Быстрыми темпами рос внешний долг азиатских стран - Таиланда, Южной Кореи, Индонезии, Индии, Филиппин. Несколько замедлился прирост внешнего долга латиноамериканских стран (3%), однако они находятся далеко впереди других стран в исчислении внешнего долга на душу населения (1000 долл США против 250 долл. в Азии).

Существующий долг накапливается за счет частных капиталовложений. Первое место среди стран-кредиторов занимает Япония (кредиты азиатским странам достигли 236 млрд долл.). За ней следует США - 147 млрд долл. На третьем месте - Германия, предоставившая займы на 106 млрд долл. В середине 90-х гг. совокупный долг развивающихся стран превысил 1,9 трлн долл. Эксперты ОЭСР отмечают явную тенденцию компаний и банков Азии к краткосрочным займам. Западные экономисты предлагают глобальные меры помощи беднейшим странам:

- | соблюдение принципов справедливой торговли;
- | концессиональная тактика; Ф льготы по долгам,

Внеэкономические связи с другими странами помогли развивающимся странам создать условия для ускорения их развития. Но эти условия также легли в основу проблем, перечисленных ниже.

Главная проблема развивающихся стран - это колоссальная задолженность, размер которой представлен ниже (см. нижеприведенную табл.). С середины 70-х гг. значительный рост задолженности отмечался у всех развитых стран. Суще-

ствуется много причин этого явления¹ и деятельность ТНК, и попытка Запада решить свои проблемы за счет стран «третьего мира», и издержки стратегий развития развивающихся стран, и природно-климатические катаклизмы и т.д.

Динамика внешней задолженности
и долговых платежей развивающихся стран
(млрд долл.)

Показатели	1977	1980	1983	1984	1985
Общий размер задолженности	3,28	559	782	863	1000
Долговые платежи	39,6	89,6	111,7	121,3	142,9
В том числе:					
в погашение основной суммы долга	24,2	43,8	46,7	49,8	62,2
в погашение процентов	15,4	45,8	65,0	71,4	80,7

Чтобы понять природу взрывного роста задолженности развивающихся стран, надо понять международный финансово-кредитный механизм. В последний период безграничные размеры ссудного капитала, гигантскими темпами концентрирующегося под контролем финансово-промышленных и банковских корпораций ведущих стран с рыночной экономикой, нарушили равновесие в международных экономических отношениях и дестабилизировали в целом финансово-экономическое состояние.

Ссудный капитал стал самостоятельным, автономным фактором, оказывающим непосредственное мощное влияние на мировой воспроизводственный процесс. Истоки быстрого возрастания ссудного капитала известны: это последствия нефтяного кризиса, охватившего капиталистический мир с конца 1973 г., что привело в последующие годы к многократному повышению цен на нефть. Потребности же в капиталах в развивающихся странах велики. Во-первых, программа индустриализации, во-вторых, навязываемая им со всех сторон политика милитаризации, в-третьих, проблемы выплаты процентов по предыдущим займам. Все это способствует постоянной потребности развивающихся стран брать займы и кредиты во все возрастающих объемах.

На латиноамериканском континенте на 1986 г. в число «супердолжников» входят Бразилия (около 102 млрд долл. США), Аргентина (50 млрд долл.), Венесуэла (свыше 30 млрд долл.), а также Чили, Перу, Колумбия, Эквадор, Уругвай, Боливия и т.д.

Дело, однако, не в абсолютной величине долга, а в способности выплачивать его. Выполнение долговых обязательств особенно затруднительно для наиболее экономически отсталых государств, расположенных южнее Сахары. В Гане, например, такие обязательства в 1985 г. должны были поглотить 85% доходов от экспорта. Это значит, что экспорт практически перестает служить потребностям развития национальной экономики. Общие причины стремительного роста задолженности развивающихся стран следующие:

- | ухудшение общих условий экономического роста развивающихся стран;
- Ф ослабление конкурентоспособности их промышленности; Ф чрезмерное усиление государственного регулирования;
- | «откачка» средств в зоны развитого капитализма;
- | давление демографического характера;
- Ф стремительный рост учетных ставок международных банков под влиянием кредитной политики США и других ведущих стран.

С 1982 по 1984 г. серия подписанных МВФ соглашений, займы правительства США и возобновление кредитов коммерческим банкам не смогли решить проблемы долгов. В результате, к 1988 г. некоторые крупные банки списали часть долга, а некоторые - полностью аннулировали долг стран «третьего мира».

В 70-е гг. в системе международных экономических отношений существенное значение приобрела проблема нового международного экономического порядка (НМЭП). Главная причина в том, что вскоре после достижения политической независимости многих развивающихся стран их лидерам стало

ясно, что, оставляя без изменений неоимпериалистическое разделение труда и существующие экономические отношения между Западом и освободившимися странами, достичь экономической независимости невозможно. Содержательная сторона концепции НМЭП получила свое отражение в крупных документах ООН. Это:

- | Декларация по установлению НМЭП, принятая Генеральной Ассамблеей ООН (май 1974 г.);
- | Программа действий по установлению нового международного экономического порядка (принятая одновременно с Декларацией);
- | Хартия экономических прав и обязанностей государств (декабрь 1974 г.).

Декларация по установлению НМЭП провозглашает, что этот новый порядок должен быть основан «на справедливости, суверенном равенстве, взаимозависимости, общности интересов и сотрудничестве всех государств независимо от социально-экономических систем; он должен устранить неравенство, покончить с ныне существующей несправедливостью, с увеличивающимся разрывом между развитыми и развивающимися странами и обеспечить более быстрое экономическое и социальное развитие в мире и справедливость нынешнему и грядущему поколениям». Исключительную важность представляют провозглашенные Декларацией следующие принципы, закрепляющие суверенитет развивающихся стран:

- | полный и неотъемлемый суверенитет каждого государства над своими природными ресурсами и экономической деятельностью;
- | право каждой страны принять ту экономическую и социальную систему, которую она считает приемлемой для собственного развития, страна не должна подвергаться в результате этого выбора какой-либо дискриминации;
- | контроль за деятельностью ТНК путем принятия мер в интересах национальной экономики страны, в которых действуют ТНК;

- 4 установление справедливого и равноправного соотношения (между ценами на сырье и готовыми изделиями;
- 4 оказание всем международным сообществом активной помощи развивающимся странам без каких-либо политических или военных условий;
- ♦ обеспечение благоприятных условий для передачи финансовых средств развивающимся странам.

Вплоть до середины 60-х гг., даже после деколонизации, экономисты Запада не особенно учитывали специфические социально-экономические проблемы развивающихся стран. Скорректированная в 70 – 80-е гг. концепция помощи основывается на предположении, что развитые страны Запада служат определенной моделью развивающихся стран, поскольку получаемая ими помощь состоит исключительно из образцов западной культуры: материальных благ, технологии, образования и культуры, норм политического и социального поведения и т.д.

Процессы дифференциации, протекающие во всех подсистемах мировой экономики, следовательно, и в развивающихся странах, привели к выделению особой группы стран, получивших название «новые индустриальные страны» (НИС). Данные государства отличаются более высоким экономическим ростом, чем промышленно развитые страны, и существенно более высоким уровнем развития хозяйства по сравнению с основной группой развивающихся стран.

Обычно НИС подразделяют на 4 поколения. К первому относят Республику Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Аргентину, Бразилию, Мексику; ко второму – Малайзию, Таиланд, Индию, Чили; к третьему – Кипр, Тунис, Турцию, Индонезию; и, наконец, к четвертому – Филиппины, южные провинции Китая и т.д.

Статус «НИС» страна приобретает по следующим критериям, установленными по методике ООН:

- ♦ размер ВВП на душу населения;
- ♦ среднегодовые темпы его прироста;

- удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП (он должен быть не более 20%);
- | объем экспорта промышленных изделий и их доля в общем вывозе;
- Ф объем прямых инвестиций за рубежом.

По некоторым показателям НИС зачастую превосходят подобные показатели ряда промышленно развитых стран. На протяжении 30 лет, с 1960 по 1990 г., темпы развития экономики азиатского региона в целом составляли более 5% в год, в то время как в европейских странах - 2% (см. предлагаемую табл.).

Темпы роста валового внутреннего продукта в новоиндустриальных странах Азии, %

Страны	1980 – 1990	1991	1992	1993	1994
Респ Корея	9,9	8,3	7,3	6,4	7,6
Тайвань	8,3	7,3	6,7	6,7	6,9
Гонконг	7,1	4,0	5,8	5,4	5,5
Сингапур	6,3	7,0	6,1	6,0	6,1
Малайзия	5,1	8,6	8,5	7,6	7,5

Развивающиеся страны, вступившие на индустриальный путь развития, начинают привлекать иностранные инвестиции и стимулировать рост внешней торговли. Доходы от экспорта используются для развития наиболее перспективных отраслей. В 60-е гг. на такой путь вступили страны Восточной Азии и Латинской Америки. В Восточной Азии капитал направлялся главным образом в обрабатывающую промышленность и сырьевые отрасли. В Латинской Америке - в торговлю, сферу услуг, обрабатывающую промышленность. Особо нужно выделить Восточную Азию.

В XIX в., как отмечают многие специалисты, покажет свою силу Азиатско-Тихоокеанский регион. В 1989 г. 18 государств образовали форум азиатско-тихоокеанского сотрудничества (АТЭС): США, Канада, Китай, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Республика Корея и т.д. Целями этой

интегральной группировки стало упразднение торговых препятствий во взаимоторговле и движении капитала. Однако в силу того, что страны, входящие в АТЭС, различны, были установлены сроки для достижения этих целей: до 2010 г.-для развитых стран, до 2020 г. - для развивающихся стран. АТЭС не является закрытым блоком. В ноябре 1998 г. на очередной конференции в столице Малайзии Куала-Лумпуре в состав организации приняты еще 3 страны: Вьетнам, Перу, Россия.

Экономическая стратегия Латинской Америки ознаменована тремя финансовыми волнами. С середины 70-х гг. Чили, Уругвай и Аргентина декларировали переход к новой стратегии развития - либеральной. Это означало резкое сокращение вмешательства государства в инвестиционные, кредитные, валютные и внешнеторговые операции и сужение его участия в предпринимательской деятельности. Ключевой реформой стала приватизация, призванная расширить пространство для частной инициативы. Но, как результат, реформы в Чили были полууспешными, а в Аргентине и Уругвае не удалось. Дело в том, что реформы проводились преимущественно в рамках военно-диктаторских режимов, их творцами были «экономисты в мундирах» и суть преобразований сводилась к возврату национализированной собственности прежним владельцам и либерализации внешнеэкономической деятельности. Кроме того, перемены происходили в атмосфере взаимного отчуждения народа и власти.

Тяжелый экономический кризис Латинская Америка преодолела также в начале 80-х гг., что послужило толчком к перестройке национальных хозяйственно-технологических структур.

Еще один кризис наблюдается сейчас. Латинская Америка переживает сложный период комплексных структурных преобразований, для которых характерно нетрадиционное решение экономических, социальных, культурных проблем. Как отмечает журнал «Финансист», после 17 августа 1998 г. Бра-

зилия оказалась на краю пропасти - она сохраняла положительные темпы прироста ВВП, но на фондовых рынках наблюдался настоящий обвал. В период с сентября до ноября ей требовалось погасить около 200 млрд долл. по внутренним долгам, при том что падение доверия к развивающимся рынкам сильно сократило возможность рефинансирования долгов. Для этого были повышены краткосрочные процентные ставки до 50% и отменены 15%-ные налоги на иностранные инвестиции. Все эти действия не остановили оттока капиталов - к концу октября золотовалютные резервы сократились до 41,6 млрд долл. против 70,9 млрд долл. в июле. Если Бразилия не сумеет до конца подавить кризис, то главным пострадавшим окажется США - главный кредитор Бразилии. В Латинской Америке идет смена цивилизацион-ных ценностей, духовных ориентиров, что не может проходить безболезненно.

Как показывает латиноамериканский опыт, сильнейшим тормозом к преобразованиям социально-экономического характера является наличие у той или иной страны крупного внешнего долга. Достигая критической суммы, он ограничивает свободу действий государства, выбора собственной стратегии развития. Сейчас свыше 10 стран региона не в состоянии вовремя уплачивать проценты по внешней задолженности.

Темпы экономического развития, как отмечалось выше, большинства НИС значительно превышают аналогичные показатели многих развитых стран. По производству отдельных видов промышленной продукции, в том числе наукоемких, НИС вышли на ведущие позиции в капиталистической экономике. Именно это обстоятельство и обусловило их необычайно ускоренный рост.

Еще более высокими темпами развивается экспорт из этих стран. Дело в том, что, обладая высокой конкурентоспособностью, продукция обрабатывающей промышленности НИС все более интенсивно захватывает позиции на мировом рынке.

НИС превратились в крупнейших экспортеров обуви, одежды, текстильных изделий, стремительно наращивают вывоз бытовой электронной аппаратуры и т.д. При этом НИС удалось не только найти свою нишу на мировом рынке, но и потеснить конкурентов из числа развитых капиталистических стран, (см. предлагаемую табл.)¹.

Товарная структура экспорта
восточноазиатских новоиндустриальных стран
на середину 90-х гг. 20-го века, %

Страны	Сырье и продовольственные	Промышленные изделия	Текстильные изделия	Машинотехнические изделия
Гонконг	6,2	93,8	37,9	26,8
Республика Корея	6,7	93,3	15,0	51,6
Сингапур	16,1	83,9	2,6	62,3
Тайвань	7,3	92,7	14,4	47,7
Индонезия	49,4	50,6	13,9	6,8
Малайзия	25,3	74,7	4,9	50,0
Таиланд	26,9	73,1	12,5	31,5
Китай	16,0	84,0	26,0	19,5

В силу множества факторов НИС оказались в сфере особых экономических и политических интересов капиталистических стран, которые направляли в эти страны почти половину всех финансовых ресурсов, предназначенных развивающимся государствам.

Быстрый рост экономики обусловил увеличение абсолютных размеров ВВП, в том числе и на душу населения. По этим показателям (см. нижеприведенную табл.) НИС в целом также опережает основную массу развитых стран. В структуре ВВП достаточно велик удельный вес внутренних накоплений, причем в азиатских НИС он выше, чем в большинстве индустриальных государств.

¹ Финансист, 1999, № 1, с. 51. 10-2250

**Тенденции динамики ВВП на душу населения
в новоиндустриальных странах к концу 90-х гг. XX в.
(международный долл.)**

Районы	1913	1950	1973	1989
Азия	510 (0,7)	487 (0,6)	1215 (0,8)	2815 (1,0)
Латинская Америка	1092 (1,6)	1729 (2,1)	2969 (1,9)	3164 (1,1)

Использование положительного опыта НИС, осуществивших прорыв на мировой рынок наукоемкой продукции, имеет практическое значение для ускоренного формирования новой модели внешнеэкономических связей восточноевропейских стран, ориентированных на глубокое и комплексное сотрудничество в производстве, науке и технике.

Глава 13. Транснациональные монополии и финансово-промышленные группы в системе мирохозяйственных связей

Быстрый рост прямых частных иностранных инвестиций, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ сопровождается появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах. Это связано с постоянным расширением знаний, нарастающим потоком информации и усиливающимся переливом капитала от фирмы к фирме, от государства к государству. Кроме того, обострение общемировых проблем (кризис и нестабильность экономического развития в 70-е и 80-е гг.) вызвало необходимость более слаженного международного сотрудничества, опирающегося на соединение имеющихся сил, средств и ресурсов.

На сегодняшний день ТНК не только та опора, на которой базируется народное хозяйство стран развитой экономики. Оно превратилось в крупнейшие транснациональные группы, включающие в свою структуру многочисленные заграничные филиалы производственного, научно-исследовательского, снабженческого, сбытового характера, которые все активнее действуют на международной арене, став главной силой мировой экономики.

Что касается России, то после распада СССР произошла полная дезинтеграция некогда единого экономического пространства. Были введены национальные валюты, таможенные границы, возникли существенные различия в работе хозяйственных механизмов и законодательстве, в принципах и способах регулирования внутренней и внешней экономической политики. Теперь уже никто всерьез не думает о возрождении в полном объеме старых экономических связей, хотя производственные потенциалы стран СНГ продолжают оставаться бзаимо-10*

связанными, сопряженными. Создание прочного экономического союза, упор на новые формы интеграции не без основания видятся многим руководителям Содружества кратчайшим путем к стабилизации работы экономики. В этой связи следует взять курс на воссоздание, а точнее, на создание нового общего экономического пространства, где обеспечивается свободное перемещение товаров, капитала, услуг и рабочей силы. А это обязательно должно включать в себя создание транснациональных монополий и финансово-промышленных групп.

С развитием производства, мировой торговли, появлением новых научно-технических достижений, повышением уровня жизни значительно усилилась конкуренция между компаниями. Одновременно появились широкие возможности для использования конкурентных преимуществ, связанных с введением этими компаниями операций в международном масштабе. Это дало толчок к развитию компаний, ориентированных на «международное производство», или международных компаний.

К международным относятся три типа компаний: глобальные, интернациональные и многонациональные. Основное различие между ними заключается в роли головной структуры и филиалов в деятельности компаний. В глобальных компаниях филиалы жестко субординированы, ключевые стратегические вопросы решаются головной организацией. Филиалы рассматриваются как «функциональные единицы», Головная структура осуществляет жесткий оперативный контроль над управленческими решениями, ресурсами и информацией. Менеджмент рассматривает зарубежные операции как «трубы» для поставок на унифицированный глобальный рынок.

В интернациональных компаниях полномочия головной организации и филиалов более диверсифицированы. Многие активы, ресурсы, ответственности децентрализованы, хотя контрольные функции остаются за материнской структурой. Зарубежные операции рассматриваются как дополнительные

или вспомогательные по отношению к операциям, производимым центральной материнской корпорацией. В многонациональных компаниях филиалы функционируют фактически самостоятельно, головная структура оказывает в основном управленческие услуги. Ключевые активы, ответственности и решения децентрализованы, филиалы рассматриваются как независимые бизнес-единицы. В период с 80-х гг. в связи с активным расширением и выходом на новые рынки всех трех типов международных компаний, а также воздействием таких факторов, как относительное замедление темпов роста мировой экономики, научно-технический прогресс, интеграция международного финансового рынка и других, одновременно ужесточились требования международной и отраслевой конкуренции. Компании были вынуждены для достижения преимуществ концентрации (экономии масштаба), механизма быстрого и эффективного внедрения инноваций, удовлетворения особенных требований локальных рынков эволюционировать в новый тип международной компании, которая называется «транснациональная корпорация». ТНК - предел, к которому стремятся фирмы. Он предполагает:

- Ф отлаженные гибкие связи между филиалами;
- ! эффективный механизм взаимодействия между последними и головной структурой, являющейся организационным и управленческим центром;
- Ф интеграцию диверсифицированных микро- и инфраструктур в единый производственно-сбытовой механизм;
- Ф включение научно-технических лабораторий в структуру корпораций;
- Ф установление обратных связей с законодательными институтами стран, в которых функционируют ТНК;
- ! создание гибкой специализированной системы финансового обеспечения, расчетов и отчетности, часто - учреждение собственных расчетных институтов.

ТНК в наивысшей степени обеспечивают интегрированное использование диверсифицированных ресурсов, обладают механизмом гибкой адаптации к изменяющимся внешним усло-

виям, мобильностью полномочий в организационно-управленческой структуре.

Причины динамичного развития ТНК и их превращения в один из важнейших институтов современной рыночной экономики весьма разнообразны.

Прежде всего, это возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности, общие для всех крупных фирм, интегрирующих в свою структуру снабженческие, производственные, научно-исследовательские, распределительные и сбытовые предприятия и связанные с эффектом масштаба и экономией на издержках, присущих рыночным транзакциям. Во-вторых, важную роль играют причины, связанные с несовершенством рыночного механизма в реализации собственности на технологии, производственный опыт и другие «неосязаемые активы» (управленческий и маркетинговый опыт в первую очередь) путем операций купли-продажи и вынуждающие фирму стремиться сохранять контроль над использованием своих неосязаемых активов. В рамках ТНК указанные активы становятся мобильными, способными к переносу в другие страны, и внешние эффекты использования этих активов не выходят за пределы ТНК.

Кроме того, фирма, операции которой принимают транснациональный характер, получает дополнительные возможности повышения эффективности и усиления своей конкурентоспособности путем доступа к ресурсам иностранных государств.

Начать с того, что фирма может использовать в своих иностранных филиалах более дешевую или более квалифицированную рабочую силу, сырьевые ресурсы, научно-исследовательский потенциал, производственные возможности и финансовые ресурсы страны-реципиента инвестиций.

Очень существенный фактор - близость к потребителям продукции иностранного филиала фирмы и возможность получения информации, позволяющей судить о перспективах рынков страны, в которой размещен филиал, и конкурентном

потенциале фирм этой страны. При этом филиалы транснациональной компании в конкуренции с фирмами страны-реципиента получают важные преимущества в результате использования научно-технического и управленческого потенциала своей фирмы и всех ее филиалов.

Далее, ТНК получает возможность использовать в своих интересах и особенности государственной (например, налоговой) политики в различных странах, разницу в курсах валют и т.п. факторы.

Рассмотрим это более подробно. Наличие зарубежных производственных филиалов открывает перед ТНК еще одну возможность использования несходства хозяйственных ситуаций в разных странах - укрепление своих позиций за счет валютных операций. Валютные и биржевые спекуляции - заметный источник дохода современной финансовой олигархии. Решающее значение имеет то, что многонациональный концерн располагает крупными производственными подразделениями в разных странах, каждое из которых обладает внушительными финансовыми ресурсами и столь же значительными потребностями в денежных средствах. Любое изменение курса валюты в этих условиях приносит выгоду части предприятий, входящих в систему ТНК, не нанося реального ущерба остальным ее филиалам. Более того, из рассматриваемой ситуации ТНК может извлечь вполне ощутимую пользу. Завышенный курс национальной валюты благоприятствует зарубежному инвестированию. Его можно применить, чтобы, не слишком обедняя ресурсы материнской фирмы, оказать значительную финансовую поддержку филиалам, облегчить с помощью «покупки оборота» за границей (захвата чужих фирм) последствия грозящего при ревальвации сокращения товарного экспорта.

ТНК имеют возможность осуществлять особый род операций, который можно условно назвать «беспроигрышными валютными операциями».

В принципе, тем же способом, что и валютные колебания, ТНК могут использовать разницу в ставках процента и даже

уровня инфляции стран, где расположены их материнские предприятия и дочерние общества. Так, филиал, находящийся в государстве с сильной инфляцией, постоянно увеличивает свои номинальные доходы.

Реальный доход в силу параллельного повышения цен может при этом не расти. Однако когда дочернее общество перечисляет выручку на счета материнской компании, ТНК как бы преобразует номинальное повышение дохода в реальное. Дело в том, что внутреннее обесценение денег не всегда (и не обязательно в тех же размерах) вызывает понижение курса валюты' ведь на курс, кроме инфляции влияют состояние платежного баланса и ряд других факторов Поэтому раздутый инфляцией доход филиала - часто без особых потерь при обмене - может быть конвертирован в относительно стабильную валюту страны базирования материнской компании.

Еще одно важное преимущество ТНК - способность продлевать жизненный цикл своих технологий и продукции, «сбрасывая» их по мере устаревания в свои зарубежные филиалы и сосредоточивая усилия и ресурсы подразделений, расположенных в стране обитания материнской фирмы, на разработке новых технологий и изделий. При этом складывается своеобразная конфигурация ТНК, научно-инновационное ядро которой составляют ее подразделения, расположенные в стране обитания материнской фирмы, а периферию - многочисленные производственные, распределительные и сбытовые зарубежные филиалы.

Наконец, посредством прямых инвестиций фирма получает возможность преодолеть разного рода барьеры на пути внедрения на рынок той или иной страны путем экспорта. Не случайно поэтому эффективность внешнеэкономической экспансии как средство смягчения конъюнктурных колебаний оценивается весьма высоко и считается большей, чем та, которую обеспечивают чисто национальные приемы снижения экономического риска. Американский исследователь Дж. Коем на основании расчетов пришел к выводу, что нали-

чие филиалов во многих странах надежнее гарантирует стабильность получения прибылей, чем даже такие важные факторы, как крупный абсолютный размер компании или степень диверсифицированное™ ее производственной программы внутри страны. Свободно маневрировать размерами производства корпорация может лишь тогда, когда у нее низкая «критическая точка», т.е. когда она способна получать прибыль даже при небольшом размере производства.

Как свидетельствует представленная ниже табл., в современных условиях присутствуют все перечисленные выше мотивы транснационализации деятельности фирм, однако роль различных мотивов сильно зависит от региона, в который инвестирует фирма.

Мотивация прямых зарубежных инвестиций японских фирм обрабатывающей промышленности (% опрошенных фирм, назвавших соответствующий мотив)¹

Регион инвестирования	Северная Америка	Западная Европа	Азия	Южная Америка
Доступ на рынок страны-реципиента	80,4	79,8	61,2	62,1
Доступ на прочие рынки	12,5	36,8	25,3	13,0
Сбор информации	26,2	19,9	13,1	5,6
Использование рабочей силы страны-реципиента	14,6	20,9	64,3	48,0
Стимулы страны-реципиента для инвестиций иностранных фирм	9,4	20,2	32,8	37,9
Преодоление ограничений на экспорт в страну-реципиент	16,4	16,3	1,8	0,6
Экспорт в Японию	10,0	3,7	18,2	6,2
Доступ к сырью страны-реципиента	8,9	1,8	6,5	14,1

¹ Ленский ЕВ, Цветков В А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция. - М., 1998, с. 36.

Ведущий мотив прямых инвестиций японских компаний в зарубежные страны - обеспечение доступа к рынкам этих стран, причем нередко такие инвестиции в ту или иную страну служат трамплином для проникновения в другие страны региона.

Локальные преимущества различных регионов, которые используют фирмы, неодинаковы. Так, факторы, связанные с предложением сравнительно дешевой рабочей силы, играют намного более важную роль в качестве привлечения инвестиций японских фирм в страны Азии и Южной Америки, чем в страны Северной Америки. В то же время при инвестировании в последние, равно как и в страны Западной Европы, очень важен информационный аспект (это связано, несомненно, с высоким уровнем научно-технического развития этих стран), а также стремление обойти разного рода барьеры на пути японского экспорта в эти страны. Наконец, нельзя не обратить внимание на создаваемые странами-реципиентами стимулы для привлечения иностранных инвестиций, которые играют очень важную роль при инвестировании японских компаний в страны Азии и Латинской Америки.

Благодаря созданию международной сети филиалов формируется широкая база устойчивости и связанная с ней высокая эффективность кредитно-финансовой стабилизации. На пользу ТНК служат самые разные явления: элементы асинхронное™ мирового цикла и зарубежная диверсификация производства, изменения валютных курсов и разная интенсивность инфляционных процессов, отличия процентных ставок и пр. Подобное многообразие методов дает гарантию, что почти в любой ситуации и если не один, то другой прием приведет к уменьшению испытываемых фирмой трудностей. Реализуя указанные выше факторы, ТНК добивается более высокой прибыли от инвестиций по сравнению с фирмами, операции которых ограничиваются границами одной страны.

Сегодня в мире действует порядка 40 тыс. финансово-промышленных групп (ФПГ) и ТНК, имеющих около 200 тыс.

филиалов в 150 странах. Общемировой объем активов зарубежных филиалов ТНК оценивается примерно в 9,0 трлн долл.¹

Очень высок удельный вес филиалов иностранных фирм в производстве промышленной продукции в ряде динамично развивающихся в последние десятилетия стран АТР. В начале 80-х гг. он достигал 53% в Сингапуре, 31,4% в Малайзии, 39,3% в Таиланде.

На продукцию филиалов иностранных компаний приходится значительная доля экспорта. Удельный вес продукции филиалов в экспорте продукции обрабатывающей промышленности из Сингапура равнялся в 80-е гг. 86%, Малайзии - более 50%, Таиланда - 37%, Р. Кореи - 25%, Тайваня - 19%. В экспорте продукции отдельных отраслей удельный вес продукции иностранных филиалов был еще более значительным. Например, на продукцию филиалов иностранных фирм приходилось почти 44% экспорта электротехнической и 31% химической продукции Тайваня. Тенденции роста в динамике всех показателей международного производства как в абсолютном выражении, так и в сравнении с различными макроэкономическими показателями позволяют сделать вывод, что международное производство благодаря ТНК превращается во все более весомый элемент мирового хозяйства.

Резкое увеличение вывоза капитала в форме прямых частных инвестиций и то, что доминирующей организационной формой такого зарубежного инвестирования являются транснациональные фирмы, в рамках которого создаются охватывающие различные страны сети научно-исследовательских, производственных, распределительно-сбытовых и иных подразделений, оказывает сильное и все более возрастающее воздействие на характер развития мирового рыночного хозяйства.

1 Транснациональные корпорации интегрируют страны Содружества. Финансовые известия, от 28 апреля 1998 г.

Характер этого воздействия определяется практикуемой ТНК стратегией развития, которая с течением времени претерпевала различные изменения. При всех отраслевых и страна-новых особенностях стратегии ТНК можно выделить основные этапы ее эволюции.

На первом этапе транснационализации деятельности крупных промышленных фирм они инвестировали прежде всего в сырьевые отрасли иностранных государств, а также создавали в них собственные распределительные и сбытовые подразделения. Последнее вызывалось не только тем, что создание собственных заграничных распределительных и сбытовых подразделений требовало существенно меньше инвестиций, чем создание за границей производственных предприятий, но и возможным негативным влиянием новых производственных мощностей на способность поддерживать эффективный уровень загрузки мощностей на домашних предприятиях фирмы. Важно, что указанное негативное влияние проявлялось особенно сильно при производстве и материнской фирмой, и ее зарубежным филиалом одинаковой или слабо дифференцированной продукции.

На склонность к заграничным производственным инвестициям влияла и отраслевая принадлежность фирмы. Так, резко выраженный эффект масштаба сдерживал рост производственных заграничных инвестиций металлургических фирм. Напротив, крупные фирмы пищевой промышленности, производившие фасованные изделия под определенными товарными марками, а также фирмы-производители химикатов потребительского назначения более охотно инвестировали в создание производственных предприятий за границей. Эффект масштаба проявлялся в этих отраслях слабее, чем, например, в производстве стали или алюминия, и спрос на их продукцию носил более дифференцированный по регионам и странам характер. Кроме того, при их производстве чаще можно было использовать местное сырье.

Второй этап эволюции стратегии ТНК связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений фирм и

интеграции зарубежных производственных и сбытовых операций. При этом производственные зарубежные отделения фирмы специализировались в основном на производстве продукции, которая на предыдущих стадиях продуктового цикла производилась материнскими фирмами. Однако постепенно создавались условия для более глубокого внутрифирменного разделения труда. По мере усиления дифференциации спроса и усиления интеграционных процессов в различных регионах мира производственные филиалы ТНК начинают во все большей степени специализироваться на производстве продукции, отличной от производимой материнской фирмой, а сбытовые подразделения - на обслуживании складывающихся региональных рынков.

Современный этап стратегии ТНК характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, сбыт. В частности, проявляется тенденция к распространению инновационной активности ТНК, которая ранее базировалась в материнских фирмах, в страны-реципиенты, причем не только посредством создания в других странах научно-исследовательских лабораторий и технологических парков, но и поглощением местных фирм с высоким инновационным потенциалом.

Географическое направление потока прямых частных зарубежных инвестиций и все более тесно связанные с ними внешнеторговые потоки во многом определяют характер регионализации современной мировой экономики, формирование в ней крупных региональных структур, прежде всего Северной Америки, ЕС и стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

В рамках указанных регионов при самом активном участии ТНК создаются густые сети отношений на микроэкономическом уровне посредством межстранового инвестирования, внешнеторгового обмена, межфирменного сотрудничества в области научных исследований, разработки новых технологий и других областях.

Приток иностранных капиталовложений способствует развитию внутрирегиональной торговли, поскольку значительную часть своих потребностей в материалах, комплектующих и оборудовании филиалы иностранных компаний удовлетворяют за счет импорта из страны-инвестора. О том, какую важную роль играют поставки продукции материнской фирмы на предприятия ее иностранных филиалов, говорит таблица, представленная ниже¹.

Географическая структура источников поставок в зарубежные филиалы японских фирм электронной промышленности и продаж продукции этих филиалов, %

Источники поставок	Филиалы японских фирм в новых индустриальных странах (НИС)		Филиалы японских фирм в ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)	
	Поставки продукции в филиалы	Продажи продукции филиалов	Поставки продукции в филиалы	Продажи продукции филиалов
Всего	100	100	100	100
в том числе местный рынок	46	45	33	32
Япония	46	21	40	13
прочие страны	8	34	27	55

Таким образом, 46% потребностей филиалов японских фирм электронной промышленности в НИС и 40% в странах АСЕАН обеспечивались за счет продукции, поступающей из Японии. Используя свои заграничные филиалы, фирма расширяет возможности не только в региональной экспансии, но и во внедрения на рынки других регионов. Так, в страны Северной Америки и Западной Европы направлялось соответственно 35 и 11%

Ленский ЕВ., Цветков В А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция.-М., 1998, с. 65.

продукции японских филиалов в НИС, экспортируемой за пределы региона. Для японских филиалов, расположенных в странах АСЕАН, аналогичные показатели равны 30 и 17%. Таким образом, деятельность ТНК выходит за региональные пределы и приобретает глобальный характер.

Закономерности роста международных монополий значительно отличаются от закономерностей развития основной массы фирм страны. Наиболее характерные тенденции этого процесса проявляются:

- | в менее значительном сокращении (или в отсутствии сокращения) оборота ТНК в годы кризисов, в относительной независимости международных монополий даже от длительных депрессивных явлений в отдельных отраслях промышленности;
- | в меньшем выигрыше международных монополий от улучшения конъюнктуры внутри страны. В годы наиболее быстрого развития национальной экономики заметно отставание развития оборота ТНК от среднеотраслевых показателей. Одновременно наблюдается ориентация ТНК «сильных» отраслей не столько на национальное, сколько на мировое развитие;
- | в возможности преуспевания международных монополий вне зависимости от состояния национального хозяйства. Таким образом, степень финансовой устойчивости ТНК

столь значительна, что обеспечивает им защиту от самого широкого спектра трудностей как долгосрочного, так и текущего характера.

Роль в мировой экономике международных компаний, наиболее приближающихся по своим характеристикам к ТНК, определяется следующим образом. Эти корпорации рассматриваются, во-первых, как основная сила, обеспечивающая разработку, внедрение и распространение технологических инноваций. Во-вторых, ТНК - «наиболее важные действующие агенты, благодаря глобальному видению проблем и стратегии и масштабам операций, осуществляемых вне нацио-

нальных границ»¹. Объем продажи наиболее крупных ТНК превышает объемы производства большинства стран мира, так, на долю 600 крупнейших ТНК приходится 20 - 25% добавленной стоимости продукции обрабатывающей промышленности всех стран мира с рыночной экономикой. ТНК США и Великобритании осуществляют 80 - 90% общего экспорта этих стран. 56 крупнейших ТНК имеют объем продаж от 10 до 100 млрд долл. ТНК играют важнейшую роль в прямых иностранных инвестициях, в мировой торговле товарами обрабатывающей промышленности. По значению ТНК для обеспечения занятости приведены следующие цифры, непосредственно в ТНК заняты 65 млн чел., что составляет 3% от мирового экономически активного населения. Однако эксперты считают эту оценку заниженной. Косвенное воздействие ТНК почти вдвое больше.

Распределение филиалов ТНК с точки зрения географического местонахождения и прямых иностранных инвестиций производится в зависимости от положения страны в мировой торговле, темпов роста национальной экономики, государственного регулирования, наличия или отсутствия валютного контроля, тарифных и нетарифных ограничений, инфляции. В последние годы США из крупнейшего инвестора превратились в крупнейшего получателя прямых иностранных инвестиций. В первой половине 80-х гг. вторым инвестором стала Великобритания, за ней следовала Япония, которая стала крупнейшим инвестором во второй половине десятилетия. Увеличился поток прямых иностранных инвестиций из одних промышленно развитых стран в другие, в то же время он снизился в развивающиеся страны. Отказ от валютного контроля в промышленно развитых странах, особенно в Японии и Великобритании в конце 70-х гг., повлиял на движение капитала.

1 ТНК в мировом развитии. Тенденции и перспективы. Доклад для ООН. Институт научной информации по общественным наукам. -М., 1997.

Снижение прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны явилось ответом на снижение в них экономического роста. Кроме того, обострение конкурентной борьбы в мире требовало усиления транснациональными корпорациями своих позиций в стране базирования, ее национальной торговле. Также сказывалось и отставание развивающихся стран в научно-техническом развитии. Выдвижение Японии на роль крупнейшего экспортера капитала обусловлено способностью японских корпораций к инновациям в производстве, организации, управлении, их ориентацией на внешний рынок, в сочетании с высокой способностью страны к сбережениям. Японские компании стремились утвердиться как производители на рынке США и европейских рынках, где их инвестиции до 1975 г. были незначительны. За последние годы произошла экспансия ТНК, базирующихся в Западной Европе. Относительно медленный экономический рост, антиинфляционная политика, избыток местных сбережений вел к избытку экспорта и затрат капитала. Зарубежные инвестиции ТНК, базирующихся в США, росли значительно слабее, чем прежде, и в основном концентрировались в областях, связанных с повышением конкурентоспособности американского производства. Более быстрый рост экономики США, растущий протекционизм и относительно низкая рыночная цена общих активов в начале 80-х гг. наряду с падением курса доллара после 1985 г. способствовали привлечению базирующихся за рубежом ТНК в США. Экспансия ТНК из Японии и Западной Европы на американский внутренний рынок повысила давление конкуренции на местные фирмы и стимулировала волну крупных инвестиций со стороны ТНК США. Расширился поток прямых иностранных инвестиций в экспортоориентированные отрасли новых индустриальных стран.

Одним из функциональных видов ТНК являются финансово-промышленные группы. Во всем мире уже накоплен большой опыт создания и развития этих объединений. Рассмотрим этот вид транснациональных объединений более подробно.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) как один из функциональных видов транснациональных корпораций стали создаваться в связи с необходимостью:

- Ф восстановить нарушенные кооперационные связи;
- • наладить производственные отношения между предприятиями единой технологической цепочки;
- Ф обеспечить интегрированную систему сбыта продукции или создать так называемую индустриальную сеть;
- | ускорить внедрение научно-технических достижений;
- Ф эффективно использовать банковский капитал в промышленности; Ф привлечь инвестиции;
- | повысить конкурентоспособность предприятий на мировом рынке.

ФПГ должны стать «одним из стратегических элементов государственной промышленной политики». При благоприятных условиях ФПГ могут эволюционировать в сильные ТНК. Однако для этого уже при их создании должны быть заложены определенные параметры, делающие возможной такую эволюцию. Поэтому необходимо рассмотреть некоторые аспекты законодательства, а также схемы взаимодействия с ТНК по выработке торговой политики и меры регулирования их деятельности.

В организационном строении большинства ФПГ выделяются три основные составляющие: финансово-экономическая, индустриально-промышленная и "торгово-коммерческая. Причем основным принципом создания и функционирования ФПГ является принцип равноправности всех предприятий и институтов. Соответственно, можно говорить о равенстве всех трех составляющих на внутригрупповом уровне, или, условно, о принципе «равностороннего треугольника». В противном случае при возобладании одной из составляющих над другими ФПГ будет вырождаться либо в производственную группу предприятий, либо в банковский холдинг с набором контролируемых промышленных компаний. Рассмотрим более подробно цели и задачи каждой из составляющих.

В широком смысле слова финансово-экономический блок - это целая гроздь различных кредитно-финансовых учреждений - коммерческие банки, страховые, инвестиционные, лизинговые, финансовые, паевые, трастовые пенсионные фонды и компании. Главной задачей финансовой составляющей ФПГ является привлечение и аккумуляция финансовых средств. Кроме привлечения капитала на финансово-экономический блок возлагается управление финансами на основе поддержания устойчивого баланса между, ресурсами и заявками на эти ресурсы со стороны многих участников ФПГ, разработка инвестиционной политики и осуществление капиталовложений, а также обеспечение экономической безопасности, управление рисками, правильное и эффективное построение внутренней экономики всей группы через установление трансфертной цены, причем все это необходимо делать в режиме «on line». Индустриально-промышленный блок представляет собой группирование промышленных объединений, осуществляющих производственную деятельность в различных отраслях и секторах общественного производства.

Достижение роста натуральных производственных показателей, ритмичность и качество, с одной стороны, исполнение нормативных актов и осуществление технологических процессов - с другой, стало на сегодняшний день неотъемлемой частью современного промышленного производства. Именно поэтому основной задачей производственного блока ФПГ является управление производством, т.е. нормативная часть и обоснованность производственных расходов.

Торгово-коммерческий блок - это крупная торговая компания, строящая свою деятельность в интересах всей группы. Основные составляющие торговой компании - отдел снабжения и отдел продаж.

Поиск поставщиков материалов и оборудования для осуществления производственной деятельности - это главная задача отдела снабжения. Непосредственно, кроме осуществления

прямого поиска поставщиков, отдел снабжения организует тендеры на приобретение необходимых компонентов, где он уже сам участвует на равных основаниях с независимыми посредниками и поставщиками. Отдел продаж выступает в роли главного заказчика производства, закупая у него товар по гарантированной цене. Сделав свои динамические оценки, отдел продаж осуществляет реализацию товара.

Итогом его деятельности является полученная маржа, которая потом делится со всей ФПГ. Таким образом, главная задача этого блока - создание условий для бесперебойного функционирования производственного процесса с учетом проведения грамотной ценовой политики.

Эффективная деятельность каждой из составляющих и всех их в совокупности ведет к достижению максимального эффекта деятельности всей организации. ФПГ могут быть объединениями горизонтального, вертикального типа или конгломератами.

Вертикально комбинированные ФПГ - это объединение предприятий под единым контролем, осуществляющих разные стадии производства того или иного товара, т.е. функционирующие по принципу замкнутой технологической цепочки — от добычи сырья до выпуска готовой продукции, доведения ее до потребителя через собственную транспортную и сбытовую сеть.

Почвой для создания вертикально интегрированных групп является стремление эффективно воздействовать на рынок посредством контроля над производственно-распределительным циклом из одного центра.

Вместе с тем фундаментальные черты современной рыночной экономики - не только конкуренция и гибкость производства, но и равным образом устойчивость и стабильность хозяйственного положения. Для предприятий любого размера путь к этому лежит через диверсификацию производства. Ее развертывание как на собственной производственной и финансовой базе предприятия, так и путем подбора партнеров с оформлени-

ем отношений через взаимный обмен акциями, внесение паев в уставные капиталы вновь учреждаемых предприятий и т.п.

В условиях диверсификации производства свою жизненность доказали организационные структуры типа горизонтальных ФПГ.

Горизонтально комбинированные ФПГ — это объединение под единым контролем двух и более предприятий, располагающих полным технологическим циклом одновременно в нескольких отраслях.

Опыт ведущих с гран свидетельствует, что возникновение горизонтальных ФПГ явилось ответом на стремительное развитие новых отраслей производства, попыткой укрепить свои позиции на рынке посредством внедрения в новые сферы деятельности и включения современных видов производств в состав уже сформировавшихся ФПГ.

Активизация диверсификационных процессов в промышленности ослабляет монополизм за счет межотраслевого перелива капитала, преодоления узкой специализации производства, усиления реальной и потенциальной конкуренции. Вторжение на монополизированный рынок любой новой фирмы или даже угроза вторжения уже сами по себе могут усилить конкуренцию и оказать понижающее давление на цены. Конечно, многое зависит от типа олигополистической игры после входа в отрасль новой фирмы, но тем не менее вполне можно предположить, что функционирование отрасли улучшится. Еще более вероятно такое улучшение, если на тот или иной отраслевой рынок вторгается диверсифицированная фирма. Во-первых, такая фирма по сравнению с вновь образованной корпорацией обладает более богатыми источниками финансирования, как внешними, так и внутренними, и поэтому легко может осуществить даже «капиталоемкое» вторжение, преодолев входные барьеры в отрасль. Во-вторых, диверсифицированная фирма легче выдерживает «послевходную» демпинговую ценовую игру, которую склонна затеять фирма-абориген в надежде разорить и вытеснить пришедшую фирму,

В-третьих, находясь под угрозой вторжения мощного диверсифицированного конкурента, фирмы-аборигены не будут повышать цены и отраслевую прибыль, чтобы не уменьшать привлекательности, что уменьшит степень его монополизации далее при высокой централизации производства.

Поэтому можно сделать вывод о благотворном влиянии диверсификации на межфирменные отношения и отраслевые рынки. Однако необходимо учитывать, что диверсификация как инвестиционная стратегия направлена на уменьшение риска и на рост фирмы, а не на максимизацию прибыли, так как капитальные вложения направляются в расширение производства. Процессы диверсификации производства вызвали к жизни ФПГ конгломеративного типа, образуемые на основе объединения различных технологически не связанных между собой предприятий, находящихся на разных стадиях производства и оперирующих в различных отраслях народного хозяйства.

Данные объединения представляют собой формирования, ориентированные на развитие и максимизацию прибылей. В этом случае происходит объединение целой сети разнородных предприятий, не имеющих ни технологического, ни целевого единства, с финансовым контролем со стороны управляющей или головной компании. Конгломератам свойственна значительная децентрализация управления. Их отделения пользуются большей свободой и автономией в определении всех аспектов своей деятельности, чем аналогичные структурные подразделения диверсифицированных ФПГ.

Главными средствами управления в них выступают финансово-экономические рычаги, методы косвенного регулирования деятельности подразделений, используемые управляющей компанией. Основным структурным финансовым блоком конгломеративной ФПГ очень часто выступает холдинговая компания вместе с банками и другими кредитно-финансовыми институтами.

Диверсификационная структура конгломератов придает им большую устойчивость в конкурентной борьбе и уменьшает риск убытков от конъюнктурных, структурных и

циклических колебаний. Ведущей сферой интересов становятся передовые отрасли, связанные с производством и использованием наукоемкой продукции, технологических новинок, сверхсложной техники.

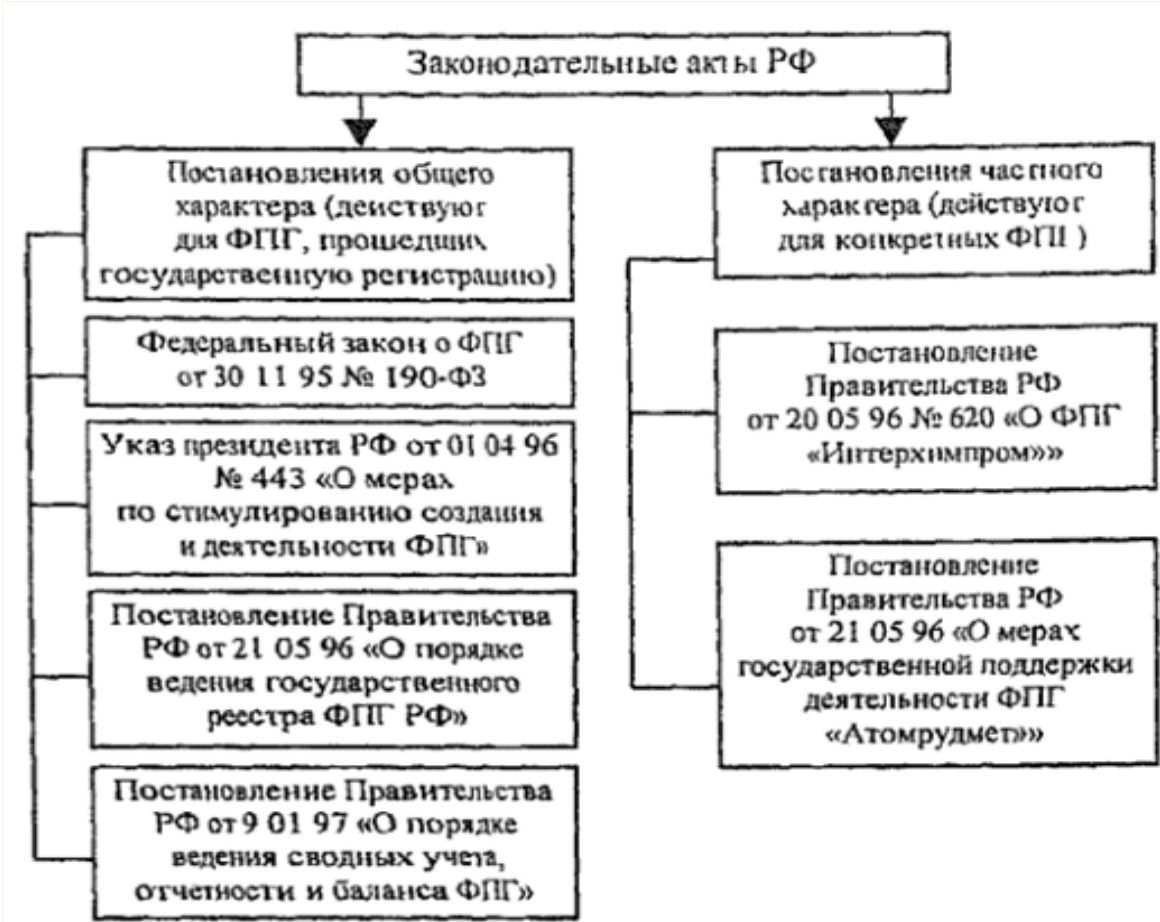
Подводя итог, можно сказать, что в качестве способа интеграции промышленного и банковского капитала ФПГ характеризуются множеством путей возникновения и форм существования. Они способны функционировать в виде холдинговой компании и без создания особой административно-управленческой структуры. Их участников могут объединять не только система взаимного владения акциями, но и соглашения об использовании патентов, переплетение директоратов и т.п. Состав и структура каждой конкретной группы определяются индивидуально, на основе учета состояния производства и рынка. Процесс создания ФПГ не обошел стороной и Россию, однако здесь он имеет свои особенности законодательного характера

Организация ФПГ в России официально началась с появлением Указа Президента РФ от 05.12.1993 г. № 2096 «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» и правительственного Положения о финансово-промышленных группах и порядке их создания. Тогда же (в конце 1993 г.) зарегистрирована и первая ФПГ «Уральские заводы».

Условно принятые законодательные акты РФ, регулирующие деятельность ФПГ, можно разделить на две группы, схематически представленные на следующей странице. Несомненно, центральное место в своде законодательных актов занимает Федеральный закон о Финансово-промышленных группах от 30.11.1995 г. № 190-ФЗ, который стал, по сути, первым шагом в корпоративном законодательстве России. Концептуально он значительно отличается от всех предыдущих нормативных актов, в первую очередь от президентского указа от 05.12.1993 г. № 2095.

Впервые, с момента выхода первого президентского указа о ФПГ и появления официально зарегистрированных групп в

употребление введено четко сформулированное определение финансово-промышленной группы «как совокупности юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создания новых рабочих мест».



Законодательная база формирования ФПГ в России

Принятие названною федерального закона ознаменовало появление не просто нормативно-правовой, но уже и собственно законодательной базы формирования ФПГ. Данный закон носит всеобъемлющий характер, устанавливая правовые

основы создания, деятельности и ликвидации ФПГ; отношения, вытекающие из участия ФПГ в региональных целевых программах; определяя цели и задачи их создания Законом предусматриваются две основные формы организации ФПГ: холдинг и система участия (перекрестное владение акциями участниками группы). Отдельными статьями закона закреплён статус транснациональных и межгосударственных групп, регламентированы и конкретизированы меры их государственной поддержки, сняты необоснованные ограничения по формированию групп, большое внимание уделено управлению и ведению дел внутри самой ФПГ.

Все это даёт право говорить о безусловной поддержке со стороны исполнительной и законодательной властей процесса создания ФПГ, переводя его в ранг государственной политики России, разработанной в соответствии и учётом национально-государственных интересов страны.

Вместе с тем целесообразность включения в закон ряда статей, а также неточность формулировок вызывают некоторое определённое возражение.

Во-первых, Закон РФ «О финансово-промышленных группах» исходит из понимания ФПГ как рыночного продолжения прежних производственных (ПО) и научно-производственных (НПО) объединений, как основной формы сохранения и рыночной трансформации этих хозяйственных структур советского периода. В данных объединениях головной организации (принимавших вид НИИ, КБ, завода) административно подчинялись входящие в них предприятия и организации. Теперь в ФПГ эти предприятия, с учётом вошедших кредитно-финансовых учреждений, инвестиционных и страховых компаний, связаны экономически, а административная вертикаль в НПО заменяется центральной компанией ФПГ, связанной отношениями собственности.

Во-вторых, отменив практически все ограничения (по структуре капитала, на перекрестное владение акциями, численность участников, работающих и др), он в то же время сохранил самое главное препятствие - вето на участие предпри-

ятий и банков в нескольких ФПГ. По отношению к очень крупным производствам и кредитным институтам это серьезная ошибка, которая может надолго задержать формирование легальных ФПГ, именно легальных, с участием крупнейших промышленных и банковских объединений. Нет необходимости говорить о том, что существует достаточное множество довольно простых и с юридической точки зрения законных способов обхождения данного запрета.

Мировой опыт однозначно свидетельствует о закономерности интегрирования финансового и промышленного капитала в устойчивые горизонтально-диверсифицированные объединения, носящие в зависимости от поставленных перед ними задач временный или постоянный характер. Только с участием высокоинтегрированных объединений можно добиться свободного перетока капиталов и технологий из одной отрасли в другую, способствуя тем самым повышению устойчивости финансово-промышленных объединений, с одной стороны, и создавая предпосылки для усиления конкуренции, с другой.

В-третьих, неудачен и пункт о господдержке ФПГ. Сам официальный перечень немногочисленных мер помощи фактически выводит за рамки закона иные формы их стимулирования. На сегодняшний день нужен не подминающий патронаж, а равноправные договорные отношения, четко прописанные по части прав и обязанностей сторон именно как партнеров, что позволило бы восстановить в лице ФПГ среднее звено хозяйственного управления, разрушенного с уничтожением министерств. В-четвертых, в законе не решена и проблема консолидации собственности в центральной компании ФПГ, без чего они окажутся неэффективными. Еще худший подарок преподнес пункт о перерегистрации уже действующих ФПГ, что стало совершенно ненужной головной болью для них самих и для госведомств.

И все же выход данного законодательного акта в определенной мере способствовал лучшему уяснению экономической сущности ФПГ как специфической формы объединения юри-

ёдических лиц, обладающих реальным и достаточно крупным промышленным и финансовым капиталом, способных к эффективной совместной деятельности на приоритетных направлениях промышленной и социальной политики государства.

Указ Президента РФ от 01.04.1996 г. № 443 «О мерах по стимулированию создания и деятельности ФПГ» свидетельствует о дальнейшем развитии идеи государственной поддержки ФПГ.

Данный указ носит последовательно программный характер, удачно вписывающийся в канву последних законов и направленный на создание наиболее благоприятных условий для более быстрого создания, развития и функционирования ФПГ в областях, соответствующих заявленным приоритетам промышленной и социальной политики государства. Не прямо, но довольно ясно из принятого указа следует, что только ФПГ, принимающие участие в реализации федеральных целевых программ, могут рассчитывать на активную государственную поддержку, указывается и источник финансирования - федеральный бюджет.

Шагом вперед стало решение по концентрации собственности в центральных компаниях ФПГ (что было существенным упущением Федерального закона «О финансово-промышленных группах»).

Президентский указ снимает все ранее наложенные ограничения, предусматривая:

- ! передачу в установленном порядке в доверительное управление центральных компаний закрепленных в федеральной собственности пакетов акций участников ФПГ;
- ! предоставление права унитарным предприятиям - участникам ФПГ вносить в качестве вклада в уставной капитал недвижимое имущество, находящееся в их хозяйственном ведении и являющееся федеральной собственностью, сдавать центральным компаниям указанное имущество в аренду и отдавать в залог.

Признание утратившим силу Указа Президента РФ от 05.12.1993 г. № 2096, а вместе с ним и всех изживших себя ограничений, переводит процесс создания ФПГ в совершенно

новую плоскость, связанную с четким определением места и роли ФПГ как инструмента структурной перестройки народного хозяйства. Определяются меры государственной поддержки через систему участия в реализации федеральных целевых программ. Снимаются ограничения на организационное строение и функционирование ФПГ. Постановление Правительства РФ от 22.05.1996 г. № 621 «О порядке ведения государственного реестра ФПГ РФ» определяет единый на всей территории страны порядок ведения Реестра ФПГ РФ, представляющего собой единый банк данных, а также порядок и условия регистрации (внесения в Реестр) группы предприятий, учреждений, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, желающих действовать как ФПГ с указанием необходимых документов и сроков прохождения процедуры получения свидетельства о регистрации ФПГ.

Постановление Правительства РФ от 09.01.1997 г. № 24 «О порядке ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса ФПГ» вводит в употребление в соответствии со ст. 13 Федерального закона «О финансово-промышленных группах РФ» понятие «консолидированная группа налогоплательщиков».

Ответственность за правильность ведения консолидированной отчетности от имени участников группы возлагается на центральную компанию ФПГ, учрежденную всеми участниками договора о создании ФПГ или являющуюся по отношению к этим участникам основным обществом, уполномоченным на ведение дел (ст. 12 ФЗ «О финансово-промышленных группах РФ» и Постановление Правительства РФ от 9 января 1997 г. № 24 «О порядке ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса ФПГ»).

Все операции внутри консолидированной группы рассматриваются как внутривозвратный оборот предприятия и выводятся из-под налогообложения. Поэтому не будут облагаться налогами такие существенные аспекты деятельности ФПГ, как централизованное приобретение оборудования и передача его

в рамках одной группы (лизинговые и арендные операции), а также перераспределение финансовых ресурсов внутри группы (внутригрупповой кредит).

Увеличиваются и возможности амортизационного маневрирования. Амортизация в данном случае будет начисляться в целом на всю группу, а не отдельно по каждому конкретному участнику - объекту основных средств. При этом затраты на техобслуживание, ремонт, модернизацию основных фондов, НИОКР зачисляются на суммарный баланс соответствующей группы основных средств и амортизируются вместе с другим имуществом. С учетом отмеченных и других содержательных моментов рассмотренных нормативно-правовых актов можно сделать вывод, что на сегодняшний день практически закончилось построение правовой базы ФПГ, регламентирующей сферы деятельности и основы построения взаимоотношений как внутри самой группы, так и с внешними участниками экономических отношений. Созданы важнейшие предпосылки для резкого повышения качества формирования групп:

- ♦ **установлен строго целевой порядок государственной поддержки групп с учетом того, насколько их деятельность отвечает приоритетам промышленной и социальной политики;**
- ♦ **определены формы государственной поддержки групп;**
- ♦ **предусмотрена возможность образования групп по типу холдинга;**
- ♦ **введены в правовой оборот понятия транснациональной и межгосударственной ФПГ;**
- ♦ **установлен порядок ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса.**

С отменой ненужных ограничений, с учетом мер государственной поддержки созданы все предпосылки для превращения ФПГ в инструмент активной государственной политики и дается возможность встать в один ряд с крупнейшими мировыми ТНК, занять свою нишу в мировом общественном производстве.

Однако, несмотря на то что каждый последующий указ или решение правительства, посвященное ФПГ, опирались на ранее вышедшие, найти основную идею, которая пронизывала бы их красной нитью, достаточно тяжело. Все эти документы недостаточны и несовершенны. Они содержат множество неоправданных, бюрократических ограничений, к тому же противоречат действующему приватизационному и антимонопольному законодательству, отдельные положения которого просто блокируют процесс становления ФПГ. Не случайно в качестве ФПГ зарегистрировались единицы, хотя де-факто подобных образований в России уже десятки и сотни.

Это говорит об отсутствии четко продуманной политической линии правительства относительно развития крупного промышленного производства. Вместо того чтобы играть стимулирующую роль, служить серьезным подспорьем в интеграции и перегруппировке промышленного, банковского и торгового капиталов, эти документы вводят в действие столь многочисленные и жесткие ограничения, что «собрать» крупные интегрированные структуры довольно сложно.

Не способствует формированию ФПГ и государственная политика, поскольку государственная поддержка остается только продекларированной и в реальной деятельности ФПГ она не реализуется. Например, в рамках Федерального закона о финансово-промышленных группах от 30.11.1995 г. № 190-ФЗ (ст. 15) предусматривается возможность для банков - участников ФПГ, осуществляющих в них инвестиционную деятельность, получение льготы по снижению норм обязательного резервирования на величину инвестиций в ФПГ. Но Центробанк РФ не только не выполняет данное положение, но и вводит все новые ограничения, направленные на сворачивание деятельности коммерческих банков в ФПГ.

Закон декларирует готовность властей передать центральной компании ФПГ в доверительное управление госпакеты акций участников этой ФПГ. Госкомимущество проигнорировал данный пункт.

ФПГ реально не участвуют в выработке федеральных программ. Не получают в первую очередь заказы по целевым программам правительства. Только четыре ФПГ (из 75 зарегистрированных) получили право на участие в федеральных и региональных программах.

Не выполняет исполнительная власть и другие обязательства по федеральному закону. Не получили ФПГ право самостоятельно определять сроки амортизации и использование амортизационных отчислений. Им не дают льгот и государственных гарантий по инвестициям в ФПГ (так как не регламентированы условия получения госгарантий под важнейшие инвестиционные проекты), а также при выпуске ими и размещении ценных бумаг, не освобождают от налога дивиденды по акциям ФПГ, не снижают налогов на прибыль банков при кредитовании ФПГ, не разрешают списывать на себестоимость затраты на НИОКР.

Постановлением правительства РФ от 9 января 1997 г. № 24 было разрешено ФПГ ведение сводного (консолидированного) учета, отчетности и баланса. Это позволит изменить бухгалтерскую систему, налогообложение, перенести основную тяжесть налогов на конечный товар, а не на переток товара между участниками группы. Но выполнение данного требования затруднено, так как в существующих нормативно-законодательных актах и положениях нет четкой регламентации порядка составления и ведения единой финансово-экономической отчетности в интегрированных структурах, какими по сути дела являются ФПГ. Поэтому ФПГ не допускается выступать консолидированным налогоплательщиком. Основным препятствием в этом видится существующий сегодня закон об акционерных обществах, где введено понятие консолидированных налогоплательщиков, для которых установлен минимальный уровень консолидации центральной компании в 80% основных средств, тогда как участники существующих ФПГ идут пока только на консолидацию собственности.

Одним словом, из всех взятых на себя обязательств исполнительная власть не выполнила ни одного. И что самое пора-

зительное, все мероприятия по стимулированию ФПГ, так и не вступив в силу, уже приостановлены Указом Президента РФ № 1781. Нет базы для изменения этого положения и в Федеральном бюджете России на 1997 г.; не обозначена роль ФПГ и в концепции среднесрочной программы на 1997-2000 гг, «Структурная перестройка и экономический рост». Другой причиной, тормозящей развитие ФПГ, является отсутствие адекватной законодательной базы (о госгарантиях, о залоге, о трасте), облегчающей привлечение частных инвестиций в проекты ФПГ. Правовой вакуум позволяет в каждом конкретном случае принимать различные решения.

Отсутствие закона о трасте не позволяет в полной мере «утрясти» интересы будущих участников ФПГ еще на предрегист-рационном этапе. Так, сложные взаимоотношения ОНЭКСИМбанка, участника ФПГ «Интеррос» и РАО «Норильский никель» в основном были вызваны отсутствием четко закрепленного механизма залогового управления предприятием, что не давало банку возможностей для полной самореализации.

Сложности, возникающие на стадии официальной регистрации, тоже не способствуют созданию ФПГ.

Так, для регистрации группы необходимо иметь неординарный экономический проект (организационный план), обосновать целесообразность создания и функционирования ФПГ, показать зримую финансовую отдачу и доказать, что деятельность группы принесет большую пользу народному хозяйству.

Идеальный организационный план не означает скорого признания со стороны регистрирующего органа (Государственной межведомственной комиссии). Требуется согласование с Государственным комитетом по антимонопольной политике и поддержка новых экономических структур и Госкомимуществом, возможно, с местной администрацией, а иногда даже с Министерством обороны и Министерством экономики. Кроме того, могут потребоваться экспертные заключения компетентных организаций и специалистов.

Отсутствие действенной системы отношений с органами государственного управления, отсутствие декларируемых мер

государственной поддержки все более удручающе сказываются на деятельности ФПГ. Не отказываясь при случае от финансовой и иной помощи, льгот со стороны властей, многие ФПГ стараются все же не связываться с государством. Именно поэтому широкомасштабный процесс становления крупных организационно-хозяйственных структур — ключевое направление выведения российской экономики из кризиса и ее реформирования на подлинно рыночных началах - протекает в исключительно сложных условиях.

Ситуация, в которой оказалась экономика России с августа прошлого года, также оказала влияние на ФПГ. Но для таких крупных структур кризис трактуется специалистами не только как угроза, но и как шанс. Грамотно пережив пик кризиса, они могут иметь серьезнейшую платформу для захвата еще большей части рынка и уйти в различные направления бизнеса.

Опыт, накопленный с момента принятия президентского указа, убеждает, что процесс становления российских ФПГ, несмотря на трудности, набирает все более стремительный ход. Убедительным свидетельством объективной потребности в формировании таких интегрированных структур является увеличение числа официально зарегистрированных ФПГ. Если в 1993 г. была только одна группа (в которую входило 20 промышленных предприятий и 1 кредитно-финансовое учреждение), то в 1994 г. их стало уже 7 (и соответственно 150 и 14), в 1995 г. - 27 (273 и 51), в 1996 г. - 46 (710 и 95). По состоянию на сентябрь 1998 г. официальный статус получили 75 групп. В их состав вошли на добровольной основе более 1150 промышленных предприятий и организаций, свыше 160 финансово-кредитных институтов. Общая численность занятых (по оценке Минэкономики РФ) превысила 4 млн чел. Годовой оборот продукции составил более 100 трлн руб. или более 10% ВВП.

Наиболее активно среди государств СНГ процессы становления ФПГ и ТНК проходят в России. ФПГ России сегодня - одно из перспективных направлений реформирования экономики,

Они способны содействовать скорейшему выходу промышленности из кризиса, препятствовать усилению отрицательных тенденций, ускорить интеграционные процессы между Россией и другими странами. Из 200 крупнейших российских компаний 130 стали участниками официально зарегистрированных ФПГ. Из 100 крупнейших банков России 48 вошли в состав ФПГ или сами создали такие группы.

Среди наиболее крупных участников зарегистрированных ФПГ Магнитогорский, Западно-Сибирский, Орско-Халиловский металлургические комбинаты, Красноярский алюминиевый завод, АО «АвтоВАЗ», «КамАЗ», Челябинский трубопрокатный завод, а также финансовые организации «ОНЭКСИМбанк», «Промстройбанк», «Автобанк», и др. В ФПГ объединяются юридические лица различных организационно-правовых форм собственности.

Подавляющее большинство участников - это приватизированные или частные предприятия, объединенные по типу вертикальной или горизонтальной интеграции, разнообразные по отраслевой и региональной принадлежности. В основном направления деятельности зарегистрированных групп соответствуют приоритетам, установленным Программой содействия формированию ФПГ. Доля государственной собственности в уставном капитале участников всех зарегистрированных ФПГ составляет около 10%.

В целом совокупность ФПГ отличается достаточно широкой диверсифицированностью. Охватив более 100 направлений деятельности в самых разнообразных отраслях, группы содействуют не только их выживанию, но оживлению российской экономики. Так, в области химической и нефтехимической промышленности действует 6 ФПГ, в строительстве - 5, в производстве с/к продукции - 8, в черной и цветной металлургии - 5, в автомобилестроении (включая выпуск с/х машин и оборудования) - 6, в общем машиностроении - 5, в пищевой и легкой промышленности - 6, в приборостроении и радиоэлектронике - 5; добычу и переработку нефти осуществляют 2 группы и т.д.

На основе оборонных производств созданы группы «Точность» и «Специальное транспортное машиностроение».

При этом большинство ФПГ включают в свой состав организации, специализация которых не совпадает с основным направлением деятельности группы. Например, ФПГ «Тульский промышленник» (черная и цветная металлургия, машиностроение) имеет предприятия пищевой (АО «Тульский молочный завод») и бумажной (АО «Тулабумпром») промышленности; ФПГ «Объединенная промышленно-строительная компания» имеет предприятия легкой (АО «Сафьян») и пищевой (АО «Ря-заньрыбпром») промышленности; ФПГ «Трехгорка» — АО «Истра-хлебопродукт» (пищевая промышленность).

Большинство ФПГ созданы по отраслевому принципу и специализируются в конкретной отрасли. Так, крупными масштабами деятельности отличаются: в автомобилестроении - ФПГ «Волжско-Камская» (около 10% продукции по отрасли), в химическом производстве - ФПГ «Русхим» (около 4%), в черной металлургии - ФПГ «Носта-Трубы-Газ» (около 6%).

Многие ФПГ имеют экспортную направленность. В некоторых из них в различных формах участвуют иностранные партнеры. Например, ФПГ «Уральские заводы» сотрудничает с различными фирмами в разработке и организации производства современных магистральных и радиорелейных систем связи и распределительных систем, а также в производстве цифровых автоматических телефонных станций.

Деятельность всех ФПГ осуществляется при обязательном участии кредитно-финансовых институтов, доля которых составила в численности списочного состава (по данным Госкомпрома) 3%, в уставном капитале центральных компаний, оплаченном участниками ФПГ, - 12%. Главная задача финансовых учреждений как участников ФПГ - мобилизация и перераспределение финансовых ресурсов внутри группы.

В действительности официальные сведения дают представления лишь о малой части реальных ФПГ, так как несколько сот де-факто созданных групп по многим причинам стараются не обозначаться в качестве таковых.

Процессы создания ФПГ де-факто развернулись несколько лет назад и развиваются по нескольким направлениям. Первое связано с появлением банковских холдингов и альянсов, объединяющих финансовые, торговые, страховые, промышленные и прочие структуры. Например, группы «ОНЭКСИМ» и «АЛЬФА».

Второе направление представлено деятельностью производственных структур (РАО «Газпром», АО «Лукойл», МАК «Вымпел» и т.д.) и тесно сотрудничающих с ними кредитно-финансовых учреждений.

Третье направление создания финансово-промышленных объединений связано с проникновением торгового капитала в промышленность.

Еще один вариант может быть представлен деятельностью транснациональных корпораций в России, которые осваивают наш рынок, создают представительства, совместные предприятия, активно участвуют в приватизации.

Возникновение ТНК и ФПГ - не только закономерный шаг в развитии системы организационно-правовых форм современного общественного производства, но и необходимый этап реорганизации промышленной структуры, многократно усиленной степенью открытости экономики, а также той ключевой ролью, которую играет в ряду приоритетов структурной политики интеграция в мирохозяйственные связи на основе динамических конкурентных преимуществ, воплощенных в имеющиеся высокие технологии.

В этой связи наиболее приемлемым кажется применение элементов японского варианта внутренней и внешней торговой и промышленной политики, активное использование отраслевых министерств, опыта их взаимодействия с крупными предприятиями и корпорациями. Внимания заслуживает комплексная система развития ТНК и ФПГ на организованном рынке.

Направленная технологическая диффузия способствует быстрому развитию ФПГ, особенно в стратегически важных отраслях. Это, в свою очередь, приводит к общему развитию рынка.

Глава 14. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения в системе мирохозяйственных связей

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения - составная часть и самая сложная сфера рыночного хозяйства. В них фокусируются проблемы национальной и мировой экономики, развитие которых исторически идет параллельно и тесно переплетаясь. По мере интернационализации хозяйственных связей увеличиваются международные потоки товаров, услуг, и особенно капиталов и кредитов.

Большое влияние на международные валютно-кредитные и финансовые отношения оказывают ведущие промышленно развитые страны, которые выступают как партнеры-соперники. Последние десятилетия отмечены активизацией развивающихся стран в этой сфере.

Международные валютные отношения - это совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств. Отдельные элементы валютных отношений появились еще в античном мире - Древней Греции и Древнем Риме - в виде вексельного и меняльного дела. Следующей вехой их развития явились средневековые «вексельные ярмарки» в Лионе, Антверпене, других торговых центрах Западной Европы, где производились расчеты по переводным векселям. В эпоху феодализма и становления капиталистического способа производства стала развиваться система международных расчетов через банки.

Развитие международных валютных отношений обусловлено ростом производительных сил, созданием мирового рынка, углублением международного разделения труда, формированием мировой системы хозяйства, интернационализацией хозяйственных связей.

Состояние валютных отношений зависит от развития экономики - национальной и мировой, политической обстановки, соотношения сил между странами и двух тенденций, присущих международным отношениям, - партнерства и противоречий. Поскольку во внешнеэкономических связях, в том числе валютных, переплетаются политика и экономика, дипломатия и коммерция, промышленное производство и торговля, валютные отношения занимают особое место в национальном и мировом хозяйстве. Включение мирового рынка в процесс кругооборота капитала означает превращение части денежного капитала из национальных денег в иностранную валюту, и наоборот. Это происходит при международных расчетных, валютных, кредитных и финансовых операциях.

Международные валютные отношения постепенно приобрели определенные формы организации на основе интернационализации хозяйственных связей. Валютная система- это форма организации и регулирования валютных отношений, закрепленная национальным законодательством или межгосударственными соглашениями. Различаются национальная, мировая, международная (региональная) валютные системы (см. предлагаемую табл.).

Характеристики основных элементов национальной и мировой валютных систем

Национальная валютная система	Мировая валютная система
Национальная валюта	Резервные валюты, международные счетные валютные единицы
Условия конвертируемости национальной валюты	Условия взаимной конвертируемости валют
Паритет национальной валюты	Унифицированный режим валютных паритетов
Режим курса национальной валюты	Регламентация режимов валютных курсов
Наличие или отсутствие валютных ограничений, валютный контроль	Межгосударственное регулирование валютных ограничений

Национальная валютная система	Мировая валютная система
Национальное регулирование международной валютной ликвидности страны	Межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности
Регламентация использования международных кредитных средств обращения	Унификация правил использования международных кредитных средств обращения
Регламентация международных расчетов страны	Унификация основных форм международных расчетов
Режим национального валютного рынка и рынка золота	Режим мировых валютных рынков и рынков золота
Национальные органы, управляющие и регулирующие валютные отношения страны	Международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование

Главным элементом валютной системы является валютный паритет - соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке. При монометаллизме - золотом и серебряном - базой валютного курса являлся монетный паритет - соотношение денежных единиц разных стран по их металлическому содержанию. Он совпадал с понятием валютного паритета.

Режим валютного курса также является элементом валютной системы. Различаются фиксированные валютные курсы, колеблющиеся в узких рамках, плавающие курсы, изменяющиеся в зависимости от рыночного спроса и предложения валюты, а также их разновидности. Центры валютной гегемонии - господства в валютной сфере - периодически перемещаются в силу неравномерности развития стран. До Первой мировой войны валютная гегемония закрепилась за Великобританией, которая господствовала в мировом производстве и торговле. Перемещение финансового центра из Европы в США в итоге Первой мировой войны вызвало острую борьбу за валютную гегемонию между фунтом стерлингов и долларом. Формирование трех центров торговли в 70 - 90-е гг. сопровождается созданием новых центров

валютного господства в Западной Европе и Японии, что подорвало монопольное положение доллара США. Важным элементом валютной системы является валютный курс, так как развитие МЭО требует изменения стоимостного соотношения валют разных стран. Валютный курс необходим для:

- Ф взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов;
- | сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах;
- Ф периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм и банков.

Валютный курс - «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в иностранных денежных единицах или международных валютных единицах (например, в ЭКЮ - European Currency Unit - ECU или евро с началом XXI в.). Внешне валютный курс представляется участникам обмена как коэффициент пересчета одной валюты в другую, определяемый соотношением спроса и предложения на валютном рынке.

Однако стоимостной основой валютного курса является покупательная способность валют, выражающая средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Эта экономическая категория присуща товарному производству и выражает производственные отношения между товаропроизводителями и мировым рынком. Поскольку стоимость - это всеобъемлющее выражение экономических условий товарного производства, то сравнимость национальных денежных единиц разных стран основана на стоимостном отношении, которое складывается в процессе производства и обмена.

Производители и покупатели товаров и услуг с помощью валютного курса сравнивают национальные цены с ценами других стран. В результате сопоставления выявляется степень выгодности развития какого-либо производства в данной стране или инвестиции за рубежом. Как бы ни искажалось действие закона

стоимости, валютный курс в конечном счете подчиняется его действию, выражает взаимосвязь национальной и мировой экономики, где проявляется реальное курсовое соотношение валют.

Как любая цена, валютный курс отклоняется от стоимостной основы - покупательной способности валют - под влиянием спроса и предложения валют. Соотношение такого спроса и предложения зависит от:

- $\frac{P}{P^*}$ темпа инфляции; F состояния платежного баланса;
- $i - i^*$ разницы процентных ставок в разных странах;
- F деятельности валютных рынков и спекулятивных валютных операций;
- F степени использования определенной валюты на еврорынке и в международных расчетах;
- F ускорении или задержки международных платежей;
- F степени доверия к валюте на национальных и мировых рынках;
- F валютной политики.

Соотношение валют по их покупательной способности, отражая действие закона стоимости, служит своеобразной осью валютного курса. Поэтому на валютный курс влияет темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Инфляционное обесценивание денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане. Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходит в среднем в течение двух лет. Это объясняется тем, что ежедневная котировка курса валют не корректируется по их покупательной способности, а также действуют иные cursoобразующие факторы.

Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со

стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как продают ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение. В современных условиях возросло влияние международного движения капиталов на платежный баланс и, следовательно, на валютный курс. Влияние этого фактора на валютный курс объясняется двумя основными обстоятельствами. Во-первых, изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капиталов, прежде всего краткосрочных. В принципе повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов, а ее снижение поощряет отлив капиталов, в том числе национальных, за границу. Движение капиталов, особенно спекулятивных «горячих» денег, усиливает нестабильность платежных балансов. Во-вторых, процентные ставки влияют на операции валютных рынков и рынков ссудных капиталов. При проведении операций банки принимают во внимание разницу процентных ставок на национальном и мировом рынках капиталов с целью извлечения прибыли. Они предпочитают получать более дешевые кредиты на иностранном рынке ссудных капиталов, где ставки ниже, и размещать иностранную валюту на национальном кредитном рынке, если на нем процентные ставки выше.

Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты. Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений. Тем самым они расширяют возможности валютной спекуляции и стихийного движения «горячих» денег.

Например, тот факт, что 60-70% операций евробанков осуществляются в долларах, определяет масштабы спроса и предложения этой валюты. На курс валюты влияет и степень

ее использования в международных расчетах. Так, в начале 90-х годов на долю доллара приходилось 55% международных платежей, 86 - 90% расчетов за нефть, 70% внешней задолженности, в частности развивающихся стран.

На курсовое соотношение валют воздействует также ускорение или задержка международных платежей. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стремятся ускорить платежи контрагентам в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает их стремление к задержке платежей в иностранной валюте. Такая тактика, получившая название «лидз энд лэгз», влияет на платежный баланс и валютный курс.

Она определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными выше факторами, оказывающими воздействие на валютный курс. Причем дилеры учитывают не только данные темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, соотношение спроса и предложения валюты, но и перспективы их динамики.

Иногда даже ожидание публикации официальных данных о торговом и платежном балансах или результатах выборов сказывается на соотношениях спроса и предложения и курсе валюты.

Соотношение рыночного и государственного регулирования валютного курса влияет на его динамику; Формирование валютного курса на валютных рынках через механизм спроса и предложения валюты обычно сопровождается резкими колебаниями курсовых соотношений. На рынке складывается реальный валютный курс - показатель состояния экономики, денежного обращения, финансов, кредита и степени доверия к определенной валюте.

Государственное регулирование валютного курса направлено на его повышение либо снижение исходя из задач валютно-экономической политики. С этой целью проводится определенная валютная политика.

Таким образом, формирование валютного курса - сложный, многофакторный процесс, обусловленный взаимосвязью национальной и мировой экономики и политики. Поэтому при прогнозировании валютного курса учитываются рассмотренные курсообразующие факторы и их неоднозначное влияние на соотношение валют в зависимости от конкретной обстановки.

Исторически функция мировых денег стихийно закрепились за золотом и серебром. Однако в роли золота произошли существенные изменения под влиянием демонетизации. Демонетизация золота - процесс постепенной утраты им денежных функций. Это процесс длительный, как и демонетизация серебра, которая продолжалась несколько столетий до конца XIX в.

Демонетизация золота обусловлена следующими причинами:

- Ф золотые деньги не соответствуют потребностям современного товарного производства, когда преодолена экономическая обособленность товаропроизводителей в связи с тенденцией к обобществлению и планомерности даже при частной собственности;
- | с развитием кредитных отношений кредитные деньги - банкноты, векселя, чеки - постепенно вытеснили золото вначале из внутреннего денежного обращения, а затем из международных валютных отношений;
- | субъективные факторы - валютная политика США, государственное регулирование операций с золотом - ускоряют его демонетизацию.

Различают два аспекта демонетизации золота, юридический и фактический. Ямайская валютная реформа зафиксировала юридическое завершение демонетизации. В измененном уставе МВФ исключена любая ссылка на золото при определении паритетов и курсов валют; отменены золотые паритеты и официальная цена золота. Однако в уставе МВФ нет прямого отрицания золота как международного резервного актива. Фактически демонетизация золота не завершена.

В условиях рыночной экономики осуществляется рыночное и государственное регулирование международных валютных отношений. На валютном рынке формируется спрос и предложение валют и их курсовое соотношение. Рыночное регулирование подчинено закону стоимости, закону спроса и предложения. Действие этих законов в условиях конкуренции на валютных рынках обеспечивает относительную эквивалентность обмена валют, соответствие международных потоков валют потребностям мирового хозяйства, связанным с движением товаров, услуг, капиталов, кредитов. Через ценовой механизм и сигналы динамики валютного курса на рынке экономические агенты узнают о запросах покупателей валют и возможностях их предложения. Тем самым рынок выступает источником информации о состоянии валютных операций.

Государство издавна вмешивалось в валютные отношения - вначале косвенно, а затем непосредственно, учитывая их важную роль в мирохозяйственных связях. С отменой золотого стандарта 30-х гг. XX в. перестал действовать механизм золотых точек как стихийный регулятор валютного курса. Значительные и резкие колебания курсовых соотношений и валютные кризисы отрицательно влияют на национальную и мировую экономику, вызывая тяжелые социально-экономические последствия.

Рыночное и государственное регулирование дополняют друг друга. Первое, основанное на конкуренции, порождает стимулы развития, а второе направлено на преодоление негативных последствий рыночного регулирования валютных отношений. Граница между этими двумя регуляторами определяется выгодами и потерями в конкретной ситуации. Поэтому соотношение между ними часто меняется. В условиях кризисных потрясений, войн, послевоенной разрухи преобладает государственное валютное регулирование, порой весьма жесткое. При улучшении валютно-экономического положения происходит либерализация валютных операций, поощряется рыночная конкуренция в этой сфере. Но государство всегда

сохраняет валютный контроль в целях регламентации и надзора за валютными отношениями.

В системе регулирования рыночной экономики важное место занимает валютная политика — совокупность мероприятий, осуществляемых в сфере международных валютных и других экономических отношений в соответствии с текущими и стратегическими целями страны. Она направлена на достижение главных целей экономической политики: обеспечить устойчивость экономического роста, сдерживать рост безработицы и инфляции, поддерживать равновесие платежного баланса.

Направление и формы валютной политики определяются валютно-экономическим положением стран, эволюцией мирового хозяйства, расстановкой сил на мировой арене.

Обоснованием валютной политики служит определенная теория, возведенная в ранг официальной догмы. Юридически валютная политика оформляется валютным законодательством — совокупностью правовых норм, регулирующих порядок совершения операций с валютными ценностями в стране и за ее пределами, а также валютными соглашениями — двухсторонними и многосторонними — между государствами по валютным проблемам.

Одним из средств реализации валютной политики является валютное регулирование — регламентация государством международных расчетов и порядка проведения валютных операций. Прямое валютное регулирование реализуется путем законодательных актов и действий исполнительной власти, косвенное — с использованием экономических, в частности валютно-кредитных, методов воздействия на поведение экономических агентов рынка. Интернационализация хозяйственных связей способствовала развитию межгосударственного валютного регулирования. Региональное валютное регулирование осуществляется в рамках экономических интеграционных объединений, например в ЕС, в региональных группировках развивающихся стран.

Валютная политика определяет подготовку, принятие и реализацию решений по валютным проблемам. Регулирование валютных отношений включает несколько уровней:

- ♦ частные предприятия, в первую очередь национальные и международные банки и корпорации, которые располагают огромными валютными ресурсами и активно участвуют в валютных операциях;
- ♦ национальное государство (Министерство финансов, Центральный банк, органы валютного контроля);
- ♦ на межгосударственном уровне.

Межгосударственное регулирование в форме координации валютной, кредитной и финансовой политики обусловлено:

- ♦ усилением взаимозависимости национальных экономик, включая валютную, кредитную, финансовые отношения;
- ♦ изменением соотношения между рыночным и государственным регулированием в пользу рынка в условиях либерализации хозяйственных отношений;
- ♦ изменением расстановки сил на мировой арене;
- ♦ огромными масштабами мировых валютных, кредитных, финансовых рынков, которые отличаются нестабильностью в связи с резкими колебаниями плавающих валютных курсов, процентных ставок, периодическими нефтяными шоками, биржевыми кризисами.

Абсолютно автономная национальная экономическая политика, в том числе валютная, кредитная, финансовая, несовместима с развитием взаимозависимости стран и их интеграцией в мировое хозяйство.

Органом межгосударственного регулирования является Международный валютный фонд, а с середины 70-х гг. — регулярные совещания на высшем уровне с ограниченным числом участников.

Основные причины регулярных встреч на высшем уровне кроются в интернационализации хозяйственных связей, нестабильности и неравномерности экономического и политического развития стран, партнерстве, противоречиях. Постоянные

консультации глав государств преследуют цель выработать единую экономическую и политическую стратегию.

Валютная политика подразделяется на структурную и текущую. Структурная валютная политика – совокупность долгосрочных мероприятий, направленных на осуществление структурных изменений в мировой валютной системе – реализуется в форме валютных реформ и оказывает влияние на текущую политику.

Текущая валютная политика – совокупность краткосрочных мер, направленных на повседневное оперативное регулирование валютного курса, валютных операций, деятельности валютного рынка и рынка золота.

Одной из форм валютной политики являются валютные ограничения. Одной из форм валютных ограничений, широко применяемых капиталистическими странами, являются количественные ограничения импорта и экспорта.

Валютные ограничения в экономике капиталистических государств и в отношениях между этими государствами выполняют двойственную, противоречивую роль. С одной стороны, они служат двойственным средством выравнивания платежных балансов, поддержания курсов национальных валют и концентрации в руках государства золотых и валютных ресурсов. Так как валютный контроль ограничивает доступ иностранных товаров и капиталов на рынок данной страны, он защищает национальный рынок от экономической экспансии других государств, способствует росту национального производства. С другой стороны, валютные ограничения способствуют развитию предприятий, не зависящих от импортного сырья и работающих на внутренний рынок. Однако вследствие того, что другие страны также их применяют, валютные ограничения служат существенным препятствием для проникновения монополий на рынки других стран. Монополии промышленно развитых стран заинтересованы, чтобы они могли без каких-либо ограничений вывозить свои товары и капиталы в другие страны и свободно

перевозить за границу выручку от продажи этих товаров и прибыли на вложенный капитал.

Отсутствие правительственных валютных ограничений является одним из условий, дающих возможность другим государствам осуществлять неэквивалентный товарообмен и систематически сводить платежный баланс в расчетах с развивающимися странами с активным сальдо, а следовательно, поддерживать постоянную финансовую зависимость этих стран от монополий других государств. Поэтому правящие круги промышленно развитых государств, испытывающие потребность в расширении внешних рынков сбыта, в большей мере заинтересованы в отмене или в ослаблении валютных ограничений, чем в их применении. Вводя валютные ограничения, они всегда рассматривают их как вынужденную меру и стремятся при первой возможности ликвидировать их, причем не только у себя, но и в других странах. Целесообразность установления свободной обратимости валют или применения валютных ограничений определяется для каждого государства в тот или иной момент состоянием его экономики и внешних расчетов.

Международный кредит - это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процента. В качестве кредиторов и заемщиков выступают частные предприятия (банки, фирмы), государственные учреждения, правительства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации, Международный кредит возник на заре капиталистического способа производства и был одним из рычагов первоначального накопления капитала. Объективной основой его развития стали выход производства за национальные рамки, усиление интернационализации хозяйственных связей, международное обобществление капитала, специализация и кооперирование производства, НТР. Интенсификация мирохозяйственных связей, углубление международного раз-

деления труда обусловили увеличение масштабов и дифференциацию сроков международного кредита, темп его роста производства и внешней торговли.

Будучи разновидностью категории «кредит» и опосредствуя движение товаров, услуг капиталов, международный кредит связан с другими экономическими категориями (прибыль, цена, деньги, валютный курс, платежный баланс и т.д.) и всей совокупностью экономических законов рынка.

Международный кредит играет важную роль в реализации требований основного экономического закона, создавая условия для получения прибылей субъектами рынка. Как элемент механизма действия закона стоимости, международный кредит снижает индивидуальную стоимость товаров по сравнению с их общественной стоимостью, например на основе внедрения импортного оборудования, купленного в кредит. Международный кредит связан с законом экономии рабочего времени, живого и овеществленного богатства при условии эффективного использования заимствованных средств.

Международный кредит участвует в кругообороте капитала на всех его стадиях:

- | при превращении денежного капитала в производственный путем приобретения импортного оборудования, сырья, топлива;
- | в процессе производства в форме кредитования под незавершенное производство;
- | при реализации товаров на мировых рынках.

Международный кредит в тесной связи с внутренним принимает участие в смене форм стоимости, обеспечивает непрерывность производства, обслуживает все его фазы. Разновременность отдельных фаз воспроизводства, несовпадение времени и места вступления в международный оборот реализуемой стоимости и необходимых для этой реализации платежных средств, несовпадение валютного оборота с движением ссудного капитала определяют взаимосвязь международного кредита и производства.

Источниками международного кредита служат: временно высвобождаемая у предприятий в процессе кругооборота часть капитала в денежной форме; денежные накопления государства и личного сектора, мобилизуемые банками. Международный кредит отличается от внутреннего межгосударственной миграцией и укрупнением этих традиционных источников за счет их привлечения из ряда стран. В ходе воспроизводства на определенных участках возникает объективная потребность в международном кредите. Это связано с:

- | кругооборотом средств в хозяйстве;
- | особенностями производства и реализации;
- Ф различиями в объеме и сроках внешнеэкономических сделок;
- | необходимостью одновременных крупных капиталовложений для расширения производства.

Хотя международный кредит опосредствует движение товаров, услуг, капиталов во внешнем обороте, движение ссудного капитала за национальной границей относительно самостоятельно по отношению к товарам, произведенным за счет заемных средств. Это обусловлено погашением кредита за счет прибыли от эксплуатации введенного в строй с помощью заемных средств предприятия, а также использованием кредита в некоммерческих целях.

Связь международного кредита с воспроизводством проявляется в следующих принципах:

- Ф возвратность: если полученные средства не возвращаются, то имеет место безвозвратная передача денежного капитала, т.е. финансирования;
- | срочность, обеспечивающая возвратность кредита в установленные кредитным соглашением сроки;
- | платность, отражающая действие закона стоимости и способ осуществления дифференцированных условий кредита;
- | материальная обеспеченность, проявляющаяся в гарантии его погашения;
- | целевой характер - определение конкретных объектов ссуды (например, «связанные» кредиты), его применение

прежде всего в целях стимулирования экспорта страны-кредитора.

Принципы международного кредита выражают его связь с экономическими законами рынка и используются для достижения текущих и стратегических задач субъектов рынка и государства.

Международный кредит выполняет следующие функции, отражающие специфику движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений:

- | перераспределение ссудных капиталов между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Через механизм международного кредита ссудный капитал устремляется в те сферы, которым отдают предпочтение экономические агенты в целях обеспечения прибылей. Тем самым кредит способствует выравниванию национальной прибыли в среднюю прибыль и повышению ее массы; Ф экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем замены действительных денег (золотых, серебряных) кредитными, а также путем развития и ускорения безналичных платежей, замены наличного валютного оборота международными кредитными операциями. На базе международного кредита возникли кредитные средства международных расчетов - векселя, чеки, а также банковские переводы, депозитные сертификаты и др. Экономия времени обращения ссудного капитала в МЭО увеличивает время производительного функционирования капитала, обеспечивая расширение производства и рост прибылей;
- |• ускорение концентрации и централизации капитала. Благодаря привлечению иностранных кредитов ускоряется процесс капитализации прибавочной стоимости, раздвигаются границы индивидуального накопления, капиталы предпринимателей одной страны увеличиваются за счет присоединения к ним средств других стран. Международный кредит издавна выступает фактором превращения индивидуаль-

ных предприятий в акционерное общества, создание новых фирм, монополий. Кредит дает возможность распоряжаться в известных пределах капиталом, собственностью и трудом других стран. Льготные международные кредиты крупным компаниям и затруднение доступа мелких и средних фирм к мировому рынку ссудных капиталов способствуют усилению концентрации и централизации капитала. Значение функций международного кредита неравноценно и меняется по мере развития национального и мирового хозяйства. В современных условиях международный кредит выполняет функцию регулирования экономики и сам является объектом регулирования.

Международные кредитные отношения, как и валютные, служат объектом не только рыночного, но и государственного регулирования в стране. Степень вмешательства государства в международные кредитные отношения различна, но формы его в большинстве стран одинаковы. Государство является активным участником международных кредитных отношений, выступая в роли кредитора, донора, гаранта и заемщика. Используя часть национального дохода, аккумулированного через госбюджет, государство предоставляет правительственные или смешанные кредиты, субсидии, помощь другим странам. Прямое государственное кредитование на двухсторонней и многосторонней основе до 60-х гг. характерно для США. Ныне государственные кредиты в основном выдаются по линии помощи развивающимся странам.

В Западной Европе традиционно государство выступало гарантом международных кредитов. В настоящее время это характерно для США и Японии, так как формы участия государства в кредитовании и финансировании экспорта теперь унифицированы. Государство поощряет внешнеэкономическую деятельность предприятий с помощью субсидий, кредитов, налоговых, таможенных льгот, гарантий, субсидирования процентных ставок, т.е. бонификации (возмещения банкам за счет госбюджета разницы между рыночными и льготными

процентными ставками по экспортным кредитам). Государственные гарантии по краткосрочным экспортным кредитам в виде акцептно-авальных операций превращают тратты экспортеров в первоклассное платежное средство. Государство, освобождая экспортеров от уплаты косвенных и некоторых прямых налогов, способствует снижению цен вывозимых товаров, повышая их конкурентоспособность. В соответствии с международной практикой товары, пересекающие границу, могут освобождаться от косвенных налогов. Хотя ГАТТ запрещает субсидирование экспорта, государство активно воздействует на размеры и условия экспортных кредитов, особенно средне- и долгосрочных. За счет госбюджета частным фирмам и банкам предоставляются льготные экспортные кредиты из низкого процента. В 70-х гг. в ведущих странах разрыв между ставками по экспортным и иным кредитам достигал 1,5-2 пункта. Государство удлиняет срок кредитования экспортеров, облегчает и упрощает процедуру получения кредитов. Преференциальные условия экспортных кредитов сохранились даже при кредитных и валютных "ограничениях в стране.

Для поощрения экспансии монополий на внешних рынках созданные государственные и полугосударственные экспортно-импортные (внешнеторговые) банки (осуществляют кредитование и страхование внешнеторговых операций) гарантируют экспортные кредиты частных банков.

Одной из форм государственного регулирования кредита является регламентация основных показателей международной деятельности банков по линии:

- 1) ограничения круга их операций за рубежом;;
- 2) нейтрализации последствий взаимного влияния внутренних и заграничных операций;
- 3) регулирования участия национальных банков в международных банковских консорциумах.

Своеобразной формой регулирования являются «джентльменские соглашения» между государственным органом надзора и контроля и филиалами национальных банков за рубежом.

Противоречие между уровнем интернационализации хозяйственной жизни и ограниченностью национальных форм регулирования привело к развитию межгосударственного регулирования международного кредита. Оно преследует следующие основные цели:

- | регулирование международного движения ссудного капитала для воздействия на платежный баланс, валютный курс, рынки ссудных капиталов;
- Ф совместные межгосударственные меры по преодолению кризисных явлений;
- | согласование кредитной политики по отношению к определенным заемщикам - в основном развивающимся странами.

Межгосударственное регулирование международного кредита осуществляется в различных формах:

- Ф координация условий экспортных кредитов и гарантий;
- | согласование размера помощи развивающимся странам;
- | регламентация деятельности международных и региональных валютно-кредитных и финансовых организаций;
- | рециклирование нефтедолларов и др.

Межгосударственное регулирование международного кредита имеет краткую историю, но роль его возрастает. Государство стремится встроить рыночные силы, конкуренцию в сфере международного кредита в механизм государственного регулирования, придать ему гибкость.

Глава 15. Международные валютно-финансовые организации и объединения

В структуру международных валютно-кредитных и финансовых отношений входят многочисленные международные организации. Одни из них, располагая большими полномочиями и ресурсами, осуществляют регулирование международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Другие обеспечивают сбор информации, статистические и научно-исследовательские издания по актуальным валютно-кредитным и финансовым проблемам и экономике в целом. Третьи представляют собой форум для межправительственного обсуждения, выработки рекомендаций по валютной и кредитно-финансовой политике. Некоторые из них выполняют все перечисленные функции.

Международные валютно-кредитные и финансовые организации условно можно назвать международными финансовыми институтами. Эти организации объединяет общая цель - развитие сотрудничества и обеспечение целостности и стабилизации сложного и противоречивого всемирного хозяйства.

Международные финансовые институты преследуют следующие цели:

- | объединить усилия мирового сообщества в целях стабилизации международных финансов и мировой экономики;
- | осуществлять межгосударственное валютное и кредитно-финансовое регулирование;

Ф совместно разрабатывать и координировать стратегию и тактику мировой валютной и кредитно-финансовой политики. К организациям, имеющим всемирное значение, относятся прежде всего специализированные институты ООН - МВФ и группа МБРР, а также Всемирная торговая организация. Непосредственная роль ООН в международных валютно-кредитных и финансовых отношениях ограничена. Однако при решении проблем развивающихся стран на Конференции ООН по тор-

говле и развитию - ЮНКТАД (с 1964 г. - раз в 3 - 4 года) обсуждаются валютно-кредитные вопросы наряду с проблемами мировой торговли и развитием этих стран. В период между сессиями функции ЮНКТАД выполняет Совет по торговле и развитию (две сессии в год).

Проблемы мировой валютной системы обсуждаются в Комитете по «невидимым» статьям и финансированию, связанному с мировой торговлей, с «официальной помощью развитию». Он занимается проблемами доступа развивающихся стран на мировой рынок капиталов, гарантий по экспортным кредитам, а с середины 70-х гг. и внешней задолженности развивающихся стран (на основании мандата ЮНКТАД).

Специализированное учреждение ООН - Экономический совет - создал 4 региональные комиссии - для Европы, Африки, Азии, Латинской Америки. Две последние способствовали организации Азиатского банка развития и Межамериканского банка развития. Специальные фонды дополняют эти организации.

Организация Европейского экономического сотрудничества (ЕЭС), созданная в 1948 г. в связи с осуществлением «плана Маршалла», затем переориентировалась на создание Европейского платежного союза (1950 - 1958 гг.), а затем в 1961 г. была заменена Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Цель ОЭСР - содействие экономическому развитию и финансовой стабилизации стран-членов, свободной торговле, развитию молодых государств. ОЭСР - своеобразный клуб промышленно развитых стран для обмена мнениями и координации экономической политики, включая валютно-кредитную и финансовую. ОЭСР ведет научно-исследовательскую работу, является центром прогнозирования и международных сопоставлений на базе эконометрических моделей мировой экономики.

Парижский клуб стран кредиторов - неформальная организация промышленно развитых стран, где обсуждаются
I
проблемы урегулирования, отсрочки платежей по государственному долгу стран. На заседаниях Парижского клуба при-

существуют наблюдатели из МВФ, МСРР, ЮНКТАД и обычно рассматривается вопрос о той части долга, которая должна быть погашена в текущем году.

Лондонский клуб обсуждает проблемы урегулирования частной внешней задолженности стран-должников.

Международные финансовые институты возникли в основном после Второй мировой войны, за исключением Банка международных расчетов (БМР, 1930 г.)

Эти межгосударственные институты предоставляют кредиты странам, разрабатывают принципы функционирования мировой валютной системы, осуществляют межгосударственное регулирование международных валютно-кредитных и финансовых отношений.

Возникновение международных финансовых институтов обусловлено:

- ! усилением интернационализации хозяйственной жизни, образованием ТНК и ТНБ, выходящих за национальные границы;

- ! развитием межгосударственного регулирования мирохозяйственных связей, в том числе валютно-кредитных и финансовых отношений;

- ! необходимостью совместного решения проблем нестабильности мировой экономики, включая мировую валютную систему, мировые рынки валют, кредитов, ценных бумаг, золота.

Степень участия и влияния отдельных стран в международных финансовых институтах определяется величиной их вноса в капитал, так как обычно применяется система «взвешенных юлосов».

Старейшим межправительственным специализированным финансовым учреждением, основанным еще в 1944 г., является Международный банк развития и реконструкции (МБРР), который начал функционировать в 1946 г. Банк представляет среднесрочные и долгосрочные займы правительствам входящим в него стран или частным организациям под гарантию правительств и контролирует их пользование. Страны - получатели кредитов обязаны выполнять рекомендации Банка, да-

вать ему отчеты об использовании займов и предоставлять ему всю необходимую информацию. Процент по займам МБРР устанавливается в соответствии со стоимостью кредитов, получаемых Банком на международных рынках капиталов, и колеблется примерно от 7,5 до 8,5%.

В соответствии с уставом МБРР его членами могут быть только члены Международного валютного фонда (МВФ), основанного таюке в 1944 г. и начавшего функционировать вместе с Банком в 1946 г. Цель функционирования МВФ как межправительственного специализированного учреждения ООН - координировать валютно-финансовую политику его стран-членов и предоставлять им займы для урегулирования платежных балансов и поддержания валютных курсов. Краткосрочные, среднесрочные и отчасти долгосрочные займы предоставляются МВФ в рамках счета общих ресурсов и специального банковского счета в условных единицах «специального права заимствования», устанавливаемых периодически с 1970 г.

По общему счету все страны-члены МВФ имеют право получать иностранную валюту без каких-либо ограничений и условий в пределах 25% своей квоты в общем капитале МВФ. Предоставление займов сверх этой суммы обусловливается выполнением условий фонда в области экономической и социальной политики. При этом, как правило, срок кредитования ограничивается 3-5 годами, а по отдельным, исключительным, займам, даже до 7-10 лет. Основной процент за предоставляемые кредиты периодически пересматривается и колеблется в пределах от 5,5 до 6,5%.

Третье специализированное межправительственное учреждение ООН в области рассмотрения финансовых вопросов -Международная ассоциация развития (МАР), основанная в 1960 г. с целью предоставления кредитов развивающимся странам на особо льготных условиях. С марта 1988 г. годовые процентные ставки МАР составляют в среднем не более 0,5%. При этом помощь по линии МАР, как правило, предоставляется тем странам, где годовой доход на душу населения не превышает 425 долл. США.

Подписной капитал МАР образуется за счет взносов стран-членов так называемой первой группы, куда входят 20 промышленно развитых государств, а также Кувейт и Объединенные Арабские Эмираты, в свободно конвертируемой валюте, а также за счет взносов стран так называемой второй группы - экономически менее развитых: 10% в конвертируемой и 90% в национальной валюте. Остальная часть средств МАР составляется из дополнительных взносов стран - членов Ассоциации, субсидий МБРР и кредитов, выделяемых на добровольной основе Швейцарией.

Все три специализированных учреждения ООН - МБРР, МАР и МВФ - входят в Международную финансовую корпорацию, основанную в 1956 г. как филиал МБРР с целью использования собственных ресурсов и привлечения инвестиций частного и смешанного секторов национальной экономики, главным образом в развивающиеся страны. Помимо финансирования капиталовложений в функции Международной финансовой корпорации входит оказание развивающимся странам разнообразных финансовых и технических услуг, а также организационно-консультативного содействия частным инвесторам в развивающихся странах.

Предшественник России, Советский Союз, принимал участие в организационном собрании по созданию двух специализированных учреждений ООН: МБРР и МВФ в 1944 г., но в члены МВФ СССР не вошел. Формальной причиной стали разногласия по условиям членства в фонде. Советская делегация настаивала на увеличении выделенной Советскому Союзу квоты с 800 млн до 1,2 млрд долл. США. Кроме того, СССР отказался платить 25% суммы своего паевого взноса золотом, как этого требовал устав МВФ. В качестве обоснования был выдвинут тезис о том, что страны, пострадавшие в войне, должны быть освобождены от уплаты денежных средств в золоте. После длительных дебатов было получено согласие увеличить квоту СССР до 1,2 млрд долл. США (это приблизительно было равно сумме взносов Англии и ее заморских террито-

рий). Требование же о внесении 25% паевого взноса в золоте было сохранено. Отсутствие договоренности по этому пункту помешало СССР вступить в члены МВФ при его создании.

Последующие годы «холодной войны» и противостояния предопределили негативное отношение со стороны бывшего СССР к МВФ как к «орудию империализма и диктата США». Определенное сближение МВФ с бывшим Советским Союзом началось при перестройке. Реальные контакты и разработка общих программ совпали с началом проведения экономической реформы в России.

5 октября 1995 г. было подписано официальное соглашение о присоединении России к МВФ в качестве ассоциированного члена. МВФ обязался предоставить России техническую и консультационную помощь. Под «технической помощью» подразумевалась посылка специалистов и экспертов МВФ для оценки экономико-политической ситуации в стране.

Объектами особого изучения должны были стать финансовая, денежная, налоговая политика, вопросы статистической отчетности. МВФ брал на себя обязательство регулярно проводить анализ экономической ситуации в стране.

К январю 1992 г. экспертами МВФ совместно с работниками Международного банка реконструкции и развития, Европейского банка реконструкции и развития и ГАТТ был подготовлен доклад об экономическом положении в бывшем СССР.

Доклад определили критерии выделения помощи по линии Фонда.

Условия предоставления помощи, отмеченные в докладе, сводились к следующим: замена директивного распределения рыночным, расширение привлечения иностранного капитала. Реформа финансового сектора связывалась с расширением поддержки частных коммерческих банков и превращением специализированных государственных банков в акционерные общества.

Предлагалось реорганизовать внешнеторговую деятельность государства. В связи с привлечением иностранных инвесторов рекомендовалось развитие законодательства по страхованию и защите частного предпринимательства.

Формирование правительства Е. Гайдара, придерживавшегося монетаристской концепции регулирования экономики, активизировало контакты России с МВФ. В марте 1992 г. руководству МВФ был представлен Меморандум об экономической политике, задачей которого было обеспечение принятия России в МВФ и получение кредитных средств.

Главные положения Меморандума: сокращение бюджетного дефицита для стабилизации экономики; прекращение кредитования неперспективных предприятий и сокращение темпов инфляции; приватизация крупных предприятий и создание рыночной экономики при условии юридического обеспечения этого процесса; реорганизация сельскохозяйственного и энергетического секторов экономики с целью увеличения денежных валютных поступлений; установление реалистичного обменного курса рубля.

В соответствии с Меморандумом МВФ составил Программу действий, в рамках которой страна получила первый кредит в размере 1,04 млрд долл. США на полгода.

Выполнение Программы должно было способствовать предоставлению второго кредита на аналогичную сумму. Далее предполагалось обеспечить фиксированную привязку курса рубля и создать стабилизационный фонд.

Решение МВФ о финансовой поддержке реформ в России было одобрено на встрече семи ведущих промышленных держав в Мюнхене летом 1992 г. Поддержку стабилизационной программе России оказали известные теоретики-монетаристы, в том числе профессор Гарвардского университета Д. Сакс.

В случае выполнения программы, намеченной в Меморандуме, предполагалось предоставить России крупномасштабный пакет экономической помощи в 24 млрд долл. США.

Эта сумма складывалась из следующих составляющих: помощь на двусторонней основе - 11 млрд долл.; кредиты МБРР по программе «стенд-бай» и на структурную перестройку энергетического комплекса - 4,5 млрд долл.; создание фонда стабилизации рубля - 6 млрд долл.; отсрочка выплаты внешнего долга - 2,5 млрд долл. США.

Однако претворение в жизнь программы натолкнулось на ряд трудностей. Начиная с осени 1992 г. в стране начала разворачиваться инфляционная спираль, поскольку кредитная и финансовая политика оказалась непоследовательной по вине как правительств так и Центробанка.

В декабре 1992 г. эмиссия Центрального банка составила 1,3 трлн руб., что превысило сумму за предшествующие одиннадцать месяцев. При уровне инфляции 10% в неделю и учетной ставке 80% в год предприятия стали переводить рубли в доллары. План сокращения бюджетного дефицита до 5% ВВП был сорван, и уже в январе 1993 г. уровень дефицита составил 15% ВВП.

В начале 1993 г. МВФ провел специальный анализ ситуации в России и, положительно оценив отдельные действия и общее направление экономической политики В.

Черномырдина, выделил следующие негативные моменты в осуществлении реформ.

Во-первых, правительству не удалось увеличить государственные поступления, результатом чего стало не сокращение, а рост бюджетного дефицита. Во-вторых, было констатировано ослабление финансовой и денежной политики, в частности в связи со значительными целевыми кредитами отдельным отраслям и секторам промышленности по фиксированным ставкам, намного меньшим по сравнению с уровнем инфляции (до 75% этих кредитов немедленно оказывались на валютном рынке, стимулируя дальнейшую инфляционную волну). Правительство также не пошло на увеличение процентных ставок по вкладам в сбербанках. Общим результатом стало раскручивание инфляционной спирали с потенциальной опасностью превращения ее в гиперинфляционную. Соответственно, усилились отток из страны капитала, нежелание предпринимателей вкладывать деньги в России, ухудшился платежный баланс, возрос дефицит государственного бюджета. МВФ фактически «заморозил» предоставление своей помощи. Реально были выделены лишь кредитные линии (экспортные квоты на двусторонней основе и техническая помощь). Стабилизационный фонд рубля так и

не был создан, а из обещанных международных кредитов было реально предоставлено около 1,6 млрд долл. США. Последующие действия правительства вплоть до марта 1994 г., т.е. до утверждения бюджета в парламенте, свидетельствовали о стремлении найти промежуточный путь между Сциллой - гиперинфляцией, ведущей к отказу от финансовой помощи, в том числе и МВФ, и Харибдой - жесткой финансовой политикой, чреватой социальным взрывом.

Что касается руководства МВФ, то оно продолжало наблюдать за развитием ситуации в России, ограничиваясь посылкой экспертов без принятия на себя каких-либо конкретных обязательств.

МВФ (International Monetary Fund, IMF) - межправительственная организация, предназначенная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами-членами и оказание им финансовой помощи при валютных затруднениях, вызываемых дефицитом платежного баланса, путем предоставления кратко- и среднесрочных кредитов в иностранной валюте.

МВФ учрежден на международной валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-Вудсе. Конференция приняла Статьи Соглашения о МВФ, которое выполняет роль его устава и вступило в силу 27 декабря 1945 г.; практическую деятельность Фонд начал с 1 марта 1947 г.

Официальные цели МВФ:

- | путем образования постоянного механизма «содействовать международному валютному сотрудничеству»;
- | «способствовать расширению и сбалансированному росту международной торговли»;
- | обеспечивать «упорядоченные отношения в валютной области между странами-членами» и не допускать «конкурентного обесценения валют»;
- | оказывать помощь в создании многосторонней системы платежей по текущим операциям между странами-членами и в устранении валютных ограничений;

- | предоставлять странам-членам средства в иностранной валюте, которые позволяли бы им «исправлять нарушение равновесия их платежных балансов»;

| «сокращать длительность и уменьшать степень неуравновешенности международных платежных балансов стран-членов» .

Высший руководящий орган МВФ - Совет управляющих, в котором каждая страна-член представлена управляющим и его заместителем, назначаемыми на пять лет. Как правило, это министры финансов или руководители центральных банков.

В ведение Совета входит решение таких вопросов деятельности Фонда, как внесение изменений в Статьи Соглашения, прием и исключение стран-членов, определение и пересмотр величины их долей в капитале, выборы исполнительных директоров. Управляющие собираются на сессии один раз в год.

МВФ устроен по образцу акционерного предприятия. Поэтому возможность каждого участника оказывать воздействие на его деятельность с помощью голосования определяется долей его в капитале.

Решения в Совете управляющих обычно принимаются простым большинством (не менее половины) голосов, а по наиболее важным вопросам - как оперативным, так и экономическим и политическим - «специальным большинством» (соответственно 70 или 85% голосов стран-членов).

Наибольшим количеством голосов в процентах в МВФ обладают: США - 18,1; Германия - 5,7; Япония - 5,6; Великобритания - 3,9; Италия - 3,1; Россия - 2,9. Доля стран ЕС - 26,2. Несмотря на некоторое сокращение в 70-е и 80-е гг. удельного веса голосов США и ЕС, они по-прежнему могут налагать вето на ключевые решения Фонда, принятие которых требует максимального большинства (85%). 24 промышленно развитых государства имеют 59,6% голосов в МВФ. На долю остальных стран, составляющих поч-

1 Articles of Agreement of the International Monetary Fund/International Monetary Fund. - Washington. Reprinted, 1985, August, p. 2 - 3.

ти 86% количества членов Фонда, приходится лишь 40,4% голосов. США вместе с ведущими западными государствами практически располагают возможностью осуществлять контроль над процессом принятия решений в МВФ и направлять его деятельность исходя из своих интересов. Что касается развивающихся стран, то при наличии скоординированных действий теоретически они также в состоянии не допускать принятия не устраивающих их решений. Однако достичь необходимой согласованности столь большому числу разнородных стран чрезвычайно сложно.

Организационная структура аппарата МВФ претерпевает постоянную эволюцию, вызываемую корректировками целевых установок и функций Фонда, которые, в свою очередь, определяются трансформацией мировой экономики и международных валютно-финансовых отношений.

Капитал МВФ складывается из взносов государств-членов, производимых по подписке. Каждая страна имеет квоту, выраженную в СДР.

Квота - валютное звено во взаимоотношениях стран-членов с МВФ. Она определяет:

- | сумму подписки страны на капитал МВФ;
- | возможности использования ресурсов Фонда;
- | количество голосов, которыми страна располагает в Фонде. Размеры квот устанавливаются на основе удельного веса

стран в мировой экономике и торговле. Поэтому квоты распределяются неравномерно. До 1978 г. 25% квоты оплачивались золотом, ныне - резервными активами (СДР и конвертируемой

1 До декабря 1971 г. все активы и операции МВФ выражались в долларах США; в дальнейшем они стали выражаться в единицах СДР. До июля 1974 г. 1 СДР был равен по золотому содержанию (0,888671) доллару США до его девальвации в декабре 1971 г. В результате девальвации доллара в 1971 и 1973 г. его фактическое соотношение с СДР составило с декабря 1971 г. по январь 1973 г. 1,08571 долл. за 1 СДР и с февраля 1973 г. по июнь 1974 г. - 1,20635 долл. за 1 СДР. С июля 1974 г. соотношение СДР с долларом устанавливается ежедневно с помощью валютной корзины. - {Прим. авт.)

валютой по согласованию страны с МВФ); 75% суммы подписки - национальной валютой. Пересмотр квот производится раз в пять лет. С 1974 г. квоты пересматривались девять раз. В результате повышения квот и увеличения числа стран-членов капитал Фонда увеличился с 7,7 млрд в 1947 г. до 146 млрд СДР (свыше 200 млрд долл.) в 1994 г., т.е. в 19 раз. Однако увеличение ресурсов МВФ существенно отстает от роста совокупного мирового ВВП и еще в большей мере от динамики международных платежей по текущим операциям платежного баланса.

С изменением удельного веса и значения отдельных стран-членов МВФ в мировой экономике увеличение квот стран - экспортеров нефти, в первую очередь Саудовской Аравии, а также ФРГ, Японии и некоторых других стран, опережало возрастание квот остальных стран. Отсюда повышение долей квот этих стран в капитале Фонда. На долю промышленно развитых стран приходится 60,6% суммы квот, в том числе США - 18,4%, ФРГ - 5,8%, Японии - 5,6%, Великобритании - 5,3%, Франции -- 5,1%, Италии - 3,1% и Канады -2,9% в конце 1994 г. Доля стран ЕС равна 26,9%; развивающихся стран - 29,0%; стран, входивших ранее в СЭВ (Болгарии, Венгрии, Польши, Румынии, республик бывшего СССР, Словакии, Чехии), а также Албании, Китая и республик бывшей Югославии, -10,7%¹.

В дополнение к собственному капиталу Фонд имеет возможность привлекать заемные средства. В соответствии с этим в январе 1962 г. «группа десяти» (Бельгия, Великобритания, Италия, Канада, Нидерланды, США, ФРГ, Франция, Швеция, Япония), а также присоединившаяся к ним в 1964 г. Швейцария заключили Генеральное соглашение о займах, вступившее в силу с 24 октября того же года. Оно предусматривало предоставление кредитов Фонду (на постоянно возобновляемой основе) до 6 млрд долл. в национальных валютах государств-участников, «чтобы предотвратить или преодолеть расстройство ми-

1 IMF Survey A. Publication of the International Monetary Fund. September 1992. Supplement on the IMF. - Washington, 1993, p. 6.

ровой валютной системы», МВФ, в свою очередь, предоставлять эти средства займы на 3 - 5 лет другим странам-членам. Это соглашение первоначально было заключено на четыре года, затем неоднократно продлевалось. В ходе очередного его пересмотра в декабре 1983 г. участники Соглашения договорились увеличить лимит кредита до 17 млрд СДР (23,3 млрд долл.). 5 января 1993 г. МВФ продлил Генеральное соглашение о займах в прежнем объеме на пять лет - до декабря 1998 г. Необходимость увеличения кредитных операций потребовала от МВФ в 80-е гг. расширения источников заемных средств с целью укрепления его финансовой базы. Фонд получал займы у казначейств и центральных банков Бельгии, Саудовской Аравии, Швейцарии, Японии и некоторых других стран.

В уставе Фонда для идентификации его кредитной деятельности используются два понятия: Т сделка (transaction) - предоставление валютных средств странам из его ресурсов; Ф операция (operation) — оказание посреднических финансовых и технических услуг за счет заемных средств. МВФ осуществляет кредитные операции только с официальными органами - казначействами, центральными банками, стабилизационными фондами. Различаются кредиты на покрытие дефицита платежного баланса и на поддержку структурной перестройки экономической политики стран-членов.

Международное сообщество заговорило всерьез о глобальных проблемах на рубеже 60 - 70-х гг. Это связано с изменением в мире цен на энергоресурсы, бурным развитием НТП, активным обсуждением проблемы изменения климата на Земле. К их категории стали относить деградацию окружающей среды и демографический взрыв, угрозу истощения природных ресурсов и нехватки в мире энергии и продовольствия, растущую пропасть между богатыми и бедными странами и, конечно, опасность всемирной атомной войны.

Глава 16. Международные экономические организации и объединения

В международной жизни XX в, и в международных отношениях существенное место на протяжении последних пятидесяти лет занимает деятельность Организации Объединенных Наций - ООН, членами которой, по состоянию на 2002 г., являются 188 государств, пользующиеся вне зависимости от своих размеров и военно-промышленных потенциалов равными правами и равными возможностями. Вне зависимости от размеров (европейское княжество Монако или две ведущие мировые державы: Соединенные Штаты Америки и Российская Федерация) каждое государство имеет единственный голос при рассмотрении вопроса.

Формирование ООН исторически было связано с победой стран - участников антигитлеровской коалиции, что предопределило естественный приоритет в рассмотрении внешнеполитических вопросов. Однако постепенно, с решением в большинстве государств - победителей во Второй мировой войне задач по нормализации своего экономического положения, с ростом количества суверенных государств, освободившихся из-под колониальной зависимости и их вступлением в ООН, а также с ростом объективной взаимосвязи различных государств, Организация Объединенных Наций в равной степени стала рассматривать не только внешнеполитические, но и социальные, экономические и обще гуманитарные проблемы современности с целью их решения в наиболее благоприятной форме для всего мирового сообщества. В настоящее время ООН является крупнейшей международной организацией, учрежденной на основе добровольного объединения усилий суверенных государств в целях поддержания и упрочения мира и безопасности, а также развития международного сотрудничества между государствами.

Предшественником ООН в международных отношениях справедливо считается Лига Наций, возникшая по итогам за-

вершения Первой мировой войны и решению Версальского мирного договора 1919 г. Устав Лиги Наций был подписан 44 государствами, в том числе 31 государством, принявшим участие в войне на стороне Антанты или присоединившимся в ходе военных действий к ней.

Первоначально деятельность Лиги Наций носила явно антисоветский политический характер, но постепенно с ростом фашистской опасности эта тенденция менялась, и в 1934 г. 30 государств - членов Лиги обратились к СССР с предложением принять участие в деятельности Лиги Наций, став ее постоянным и полноправным членом.

На протяжении 30-х гг. деятельность Лиги Наций была направлена на предотвращение военных конфликтов в Азии и Африке, разгоравшихся в результате экспансии стран гитлеровской коалиции. Однако в большинстве случаев эти акции не имели серьезных успехов.

Участие СССР в войне с Финляндией послужило поводом для голосования государств - членов Лиги Наций об исключении Советского Союза из ее постоянных членов. С началом Второй мировой войны деятельность Лиги Наций практически прекратилась и в 1946 г. она была упразднена. Опыт деятельности на международной арене Лиги Наций, ее успехи и неудачи, а также необходимость определения основных принципов послевоенного международного сотрудничества привели к тому, что в ходе встречи лидеров двух ведущих государств антигитлеровской коалиции в 1942 г., в итоговый документ - Атлантическую хартию - впервые было включено положение о необходимости создания в послевоенном мире специальной международной организации, которая будет функционировать более эффективно, чем Лига Наций, и одновременно будет в состоянии стать гарантом на пути предотвращения развязывания новых мировых военных конфликтов. Это было первое документированное упоминание об идее создания Организации Объединенных Наций.

Позже, во время Тегеранской в 1943 и Ялтинской в 1945 г. конференций, лидеры трех ведущих государств анти-

гитлеровской коалиции: Президент США Ф.Рузвельт, Генсек И.Сталин и английский Премьер У. Черчилль - пришли к договоренности и подписали ряд принципиальных документов об основах создания Организации Объединенных Наций.

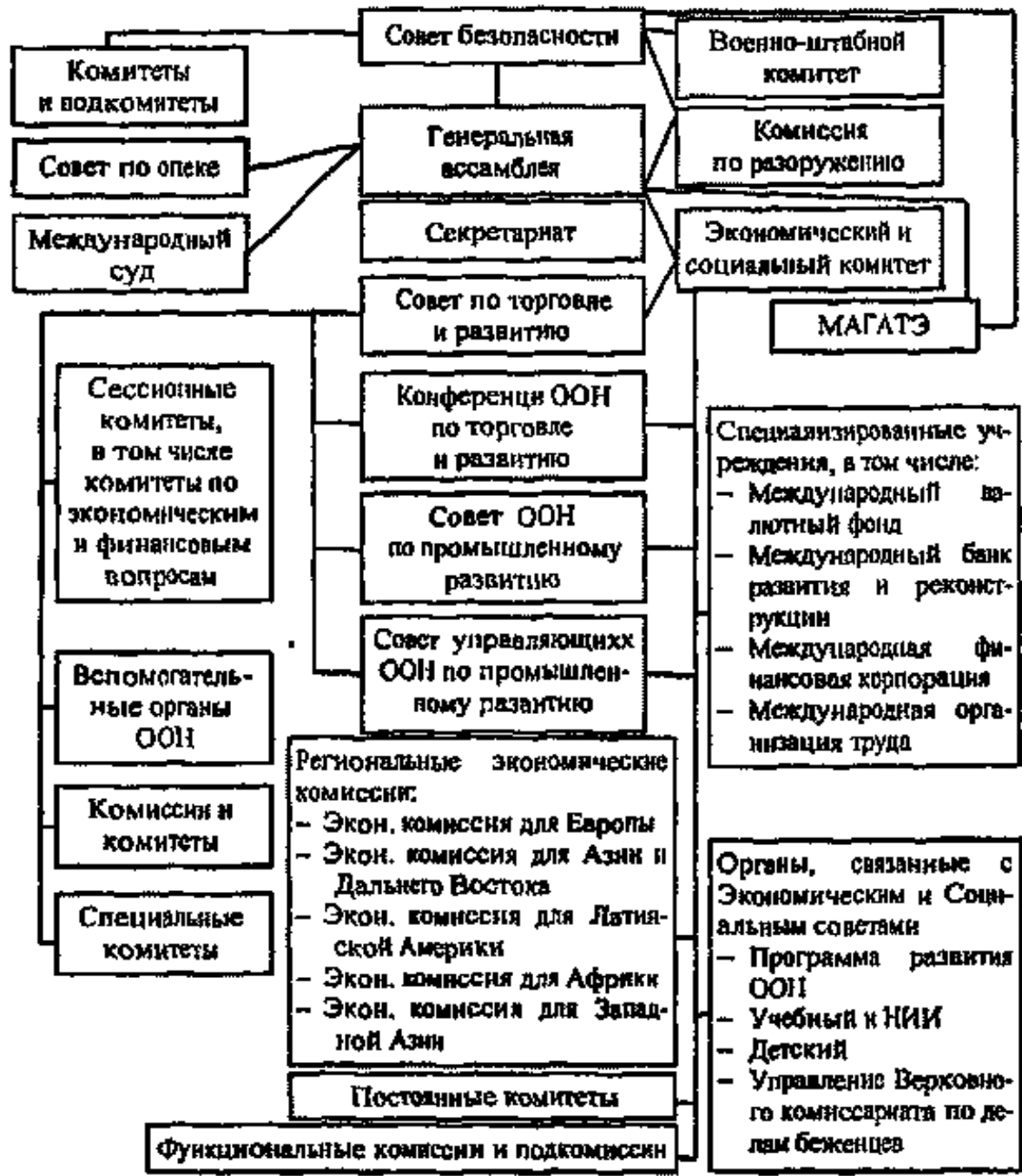
В итоге, 26 июня 1945 г. представители 50 государств в Сан-Франциско (на Сан-Францискской конференции) подписали Устав ООН, который вступил в силу 24 октября 1945 г., ежегодно отмечающийся как День ООН, после передачи ратификационных грамот Советским Союзом, США, Великобританией, Францией, Китаем, большинством других, подписавших Устав государств и передавших его на хранение.

Преамбула Устава ООН гласит, что его главная цель - содействие экономическому и социальному прогрессу всех стран и народов, а непосредственно в первой главе Устава ООН - «Цели и принципы Устава ООН» в числе прочих, поставлена задача осуществления международного сотрудничества и разрешении международных проблем экономического порядка. Этому сотрудничеству отдельно посвящена Девятая глава Устава ООН, в которой определены основные пути и направления в области исследования и разработки рекомендаций, создания специализированных учреждений, которые должны действовать в тесной взаимосвязи с ООН. Приоритетными направлениями в деятельности этой организации стали экономическая и социальная сферы. По некоторым данным, экономическими вопросами в текущей деятельности занято до 85% всего персонала Секретариата ООН.

Исходя из Устава, членство в ООН открыто для всех государств, претворяющих в жизнь миролюбивую политику, способных и желающих выполнять обязательства, содержащиеся в ее Уставе, Прием новых государств в члены ООН происходит на регулярных заседаниях Генеральной ассамблеи по рекомендациям Совета безопасности ООН, который координирует деятельность всей организации (см. схему на след. стр.).

По состоянию на 1 января 1998 г. членами ООН являются 185 государств. Прием новых членов в ООН в соответствии с

ее Уставом осуществляется постановлением Генеральной ассамблеи по рекомендации Совета безопасности.



Организационная структурная схема функционирования ООН

Главными органами ООН являются Генеральная ассамблея, Совет безопасности, Экономический и социальный совет, Совет по опеке, Международный суд и Секретариат ООН. Официальными и рабочими языками в ООН являются английский, арабский, испанский, китайский, русский и французский, т.е. наиболее распространенные языки мирового общения.

Генеральная ассамблея ООН состоит из представителей всех стран-членов ООН. Каждое государство представлено одним голосом.

Генеральная ассамблея уполномочена обсуждать любые вопросы в пределах Устава ООН.

Очередные сессии Генеральной ассамблеи созываются ежегодно, по традиции в каждый третий вторник сентября. По требованию большинства стран-членов и по решению Совета безопасности может быть созвана специальная или чрезвычайная сессия.

В соответствии с действующим Уставом ООН на Совет безопасности возложена главная ответственность за поддержание международного мира и безопасности. Для выполнения вытекающих из этой задачи обязанностей Совету безопасности предоставлены широкие полномочия, включая исключительное право принимать принудительные меры использования вооруженных сил. Государства - члены ООН соглашаются подчиняться решениям Совета безопасности и выполнять их.

Совет безопасности состоит из 15 членов, пять из которых являются постоянными: Россия, США, Великобритания, Франция и Китай, а остальные 10 стран являются непостоянными и переизбираются Генеральной ассамблеей раз в два года.

Решение Совета безопасности считается принятым, если за него подано не менее 9 голосов, при условии, что ни один из 5 постоянных членов не голосовал против, поскольку они имеют право вето.

Экономический и социальный совет ООН (ЭКОКОС) создан в 1946 г. с целью осуществления координирующей функции в области международного и социального сотрудничества. Он состоит из 54 государств - членов ООН. ЭКОКОС руководит деятельностью 6 функциональных и 5 региональных комиссий ООН, а также ряда специализированных комитетов. Ежегодно проводятся одна организационная и две очередных сессии ЭКОКОС.

Совет по опеке ООН создан в 1945 г. и в настоящее время состоит из России, Великобритании, Франции, Китая и США, управляющих подопечной территорией в Тихоокеанском регионе.

Главным судебным органом ООН является Международный суд, учрежденный в 1947 г. и состоящий из 15 судей, избираемых Генеральной ассамблеей и утверждаемых Советом безопасности сроком на 9 лет. Причем треть суда переизбирается каждые три года. Участниками перевыборов являются все страны - члены ООН, а также Швейцария, по праву страны, политика которой связана с постоянным нейтралитетом. Члены Международного суда выступают в своем личном качестве, но не как представители тех государств, гражданами которых они являются. Однако в составе суда одновременно не может быть более одного представителя одной страны.

Главным исполнительным органом является Секретариат, деятельностью которого руководит Генеральный секретарь, назначающий весь работающий под его началом персонал, расквартированный в Нью-Йоркской (в США), Женевской (в Швейцарии) и в Венской (в Австрии) штаб-квартирах ООН. Генеральный секретарь назначается Генеральной ассамблеей по рекомендации Совета безопасности сроком на 5 лет. Аппарат Секретариата ООН насчитывает около 11 тысяч служащих, работающих как в штаб-квартирах (в том числе в Нью-Йорке, около 5 тысяч), а также в Международном суде в Гааге (Нидерланды), секретариатах ЮНКТАД - Конференции ООН по торговле и развитию, ЮНИДО - Организации Объединенных Наций по промышленному развитию и специализированных комиссиях, а также в 67 информационных центрах ООН в столицах ведущих государств - членов ООН. Деятельность шести основных органов ООН регламентирует Десятая глава Устава. Одним из них, непосредственно связанным с международными экономическими отношениями, является ЭКОКОС - Экономический и социальный совет ООН, под эгидой которого действует и большинство других экономических органов этой организации.

В функции ЭКОКОС входит организация исследований и подготовка различного рода докладов и рекомендаций по самому широкому спектру международных экономических, социальных, культурных и сопряженных с ними вопросов. ЭКОКОС также наделен правом создавать различные органы, на основе которых формируется его организационная структура в сфере исполнения принимаемых решений. В настоящее время членами ЭКОКОС являются 54 государства, избираемые сроком на 3 года. При этом каждые три года треть состава ЭКОКОС меняется. По географическим регионам представительство формируется следующим образом: для Азии - 11 мест, для Африки - 14, для Латинской Америки — 10, для стран Западной Европы и других стран — 13, для стран Восточной Европы - 6 мест.

Сферой деятельности ЭКОКОС является рассмотрение следующих вопросов:

- | состояние мирового экономического и социального положения и международная торговля;
- | проблемы окружающей среды;
- | вопросы оказания экономической и научной помощи развивающимся странам, а также аспекты состояния в них продовольственной проблемы;
- | состояние проблем социально-экономической статистики, народонаселения и природных ресурсов;
- | проблема планирования и мобилизации финансовых ресурсов, а также роли государственного и кооперативного секторов в экономике развивающихся стран;
- | проблемы регионального сотрудничества.

О важности задач, рассматриваемых и решаемых ЭКОКОС, говорит тот факт, что на деятельность его персонала, а также на реализацию принимаемых программ приходится 70% всех выделенных бюджетных источников финансирования ООН.

Деятельность ЭКОКОС основана на принятой Генеральной ассамблеей ООН Декларации и программ действия по новому международному экономическому порядку в 1974 г.

Впервые требование об установлении нового международного порядка было выдвинуто на IV конференции в верхах неприсоединившихся стран в 1973 г. в Алжире. Суть этой концепции сводится к признанию формы борьбы развивающихся стран за экономическое освобождение, за устранение в мировой системе неравноправия и несправедливых отношений между развитыми и развивающимися странами. С момента принятия Декларации и Программы как сама проблема, так и стратегические задачи перестройки международных отношений на справедливой основе стали главной сферой в работе ЭКОКОС, его органов и организаций. Та, например Советом были разработаны и реализованы Программы десятилетий (1970- 1980; 1980- 1990; 1991-2000) с ориентацией на развивающиеся страны.

В настоящее время в рамках ЭКОКОС в системе ООН действуют различные межправительственные и функциональные комиссии и комитеты: статистическая, комиссия по народонаселению, комиссия по транснациональным корпорациям, комитет по природным ресурсам, комиссия по правам человека, комиссия по положению женщин; комитет по неправительственным организациям и др., которые объединяются под общим названием «вспомогательные органы ЭКОКОС».

Кроме того, в рамках ЭКОКОС действуют пять региональных экономических комиссий: 4 Европейская экономическая комиссия; 4 Экономическая комиссия для Африки; Ф Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана; 1 Экономическая комиссия для Латинской Америки; Ф Экономическая комиссия для Западной Азии. Самой старейшей является Европейская экономическая комиссия, которая была создана в 1947 г., с местопребыванием исполнительных органов в Женеве. В комиссии представлены страны Европы, а также США и Канада. В сферу ее деятельности входит большой круг экономических, производственных, транспортных и сельскохозяйственных вопросов, решения по

которым подготавливаются в более чем 100 вспомогательных отраслевых органов. Особенно роль комиссии возросла после подписания в 1975 г. в Хельсинки Заключительного акта Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе.

Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана начала свою деятельность с 1947 г. В ее составе состоят 35 стран, включая Россию, США, Великобританию, Францию и Нидерланды, а также 9 наблюдателей (не имеющих права голоса). Комиссия имеет 9 отраслевых органов: по промышленности и строительству, по сельскому хозяйству, по торговле, по природным ресурсам, по социальному развитию, по транспорту, по статистике, по судоходству и связи, по на-родонаселению. Все они осуществляют работу по анализу ситуации в конкретных отраслях в регионе, а также по организации проведения многочисленных¹ совещаний и заседаний с целью выработки проектов и решений, направленных на развитие общерегиональной экономики.

Экономическая комиссия ООН для Африки, учрежденная в 1958 г., объединяет 50 африканских государств. В число приоритетных направлений деятельности комиссии входит разработка стратегии и разработка и внедрение десятилетней программы развития. Так, с 1978 по 1988 г. - Десятилетие ООН по транспорту и связи Африки, с 1980 по 1990 г. - Десятилетие ООН по промышленному развитию Африки. Вне зависимости от эффективности мероприятий для конкретных стран практика проведения десятилетий признана позитивной, дающей ощутимый импульс в развитии континента. Программа комиссии на ближайшее десятилетие предусматривает:

1 усиление и диверсификацию производства; 2 увеличение доходов государств; 3 моделирование предстоящих расходов для удовлетворения нужд; 4 создание сети институтов в поддержку развития континента.

В 1948 г. была создана экономическая ООН для Латинской Америки, в составе которой находятся 40 стран, в том числе

США, Великобритания, Франция, Канада, Нидерланды, Испания, Португалия. Ассоциативными членами комиссии являются Антильские Острова, Ауба, Монтсеррат, Виргинские Острова. Структура комиссии включает семь субрегиональных отделений, сотрудники которых прорабатывают вопросы экономического развития групп Латинской Америки.

Экономическая комиссия ООН для Западной Азии, основанная в 1973 г., охватывает регион тяготения 13 арабских государств и Организации освобождения Палестины. Деятельность этой комиссии во многом связана с ходом разрешений арабско-израильских противоречий и зависит от конкретных политических решений.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) - международный орган, призванный регулировать всемирные торговые отношения. Дело в том, что Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), созданное после Второй мировой войны, до 1997 г. действовало вне рамок ООН. Поэтому многие страны поставили перед ООН задачу создать в его структурах более независимый и универсальный орган, призванный от имени мирового сообщества регулировать сложные проблемы международной торговли. В этих целях в 1964 г. была создана комиссия по торговле и развитию как автономный орган ООН для содействия международной торговле, ведению переговоров и разработке международных договоров и рекомендаций в этой области. В составе комиссии в настоящее время находится 170 государств. Главный орган ЮНКТАД - конференция, которая собирается на сессии дважды в год. Секретариат расположен в Женеве. Чаше созываются сессии комитетов Совета по торговле и развитию - по сырьевым товарам, по готовым изделиям и полуфабрикатам, по пароходству, передаче технологий, экономическому сотрудничеству между развивающимися странами и др. Однако наиболее важные требования к участникам международной торговли разрабатываются ГАТТ - они выполняют приоритетную в методологическом отношении роль и при разработке

документов ЮНКТАД. С 1996 г. ГАТТ решением ее участников было преобразовано во Всемирную торговую организацию как специализированное учреждение ООН. С деятельностью ЭКОКОС связано функционирование ряда международных экономических организаций, и в частности Международного кооперативного альянса, не являющегося структурным подразделением ООН, но имеющего статус консультативного объединения первой категории при ЭКОКОС.

Международный кооперативный альянс - это объединение кооперативных организаций: национальных союзов, кооперативных сообществ, национальных федераций кооперативных союзов, их региональных союзов и т.п., в состав которого входят кооперативные организации более 70 стран. От России в составе Международного кооперативного альянса представлен Центросоюз. По инициативе Международного кооперативного альянса ООН приняла резолюцию о проведении в 1995 г.

Международного года кооперации, что должно совпадать со столетней годовщиной учреждения Международного кооперативного альянса.

Особое место в системе органов ООН занимают специальные программы:

- | Программа развития ООН;
- | Программа ООН по окружающей среде;
- | Программа Университета и Института ООН;
- | Программа детского фонда ООН.

Последняя была учреждена решением Генеральной ассамблеи ООН в 1965 г. Ее деятельность финансируется за счет добровольных взносов государств и координируется Советом управляющих, в который входят представители около 50 государств, избираемых ЭКОКОС сроком на 3 года. В настоящее время Программа развития ООН (ПРООН) -это влиятельнейшая международная организация, имеющая свои представительства в более чем 100 странах мира, которые подготавливают рекомендации для оказания финансовой помощи развивающимся государствам. Конкретная помощь

ПРООН представляется по пятилетним планам и по конкретным проектам. При этом доля финансирования со стороны может колебаться от 50 до 100%, в зависимости от уровня развития конкретного государства, нуждающегося в такой помощи. Сильны связи ПРООН с Международным банком реконструкции и развития, с которым она координирует на практике свою деятельность. В ведении Совета управляющих ПРООН действуют несколько автономных добровольных фондов помощи, наиболее крупный из них - это фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА).

Комиссия по промышленному развитию развивающихся стран - ЮНИДО в составе образующих ее секций занимается координированной и разрабатывающей проектной работой для стран Азии, Африки, Латинской Америки в области подготовки для них кадров по всем отраслям экономики. В 1987 г. она реорганизована с целью повышения эффективности ее работы на местах. Так, учрежден Консультативный комитет представителей на местах (ККПМ) для разработки и формулирования руководящих принципов в области отбора, классификации найма, назначения, размещения, предоставления отчетности, управления и оценки деятельности старших советников по промышленному развитию в регионах (СПИДФА). Далее, значительно повышена оперативная гибкость ЮНИДО, чему способствовало создание Секции комплексных промышленных проектов. Главная функция этого нового подразделения состоит в разработке, координации и контроле за осуществлением отдельных крупномасштабных технических проектов. Эта секция также несет ответственность за разработку и руководство совместными программами технического сотрудничества с Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН, а также за курирование проектов на стадии разработки.

Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП) создана по рекомендациям Стокгольмской международной конференции 1972 г. в целях установления тесного международного со-

трудничества по проблемам окружающей среды. Она действует как автономный орган ООН, координируемый ЭКОКОС. Программой руководит Совет управляющих в составе около 60 человек, избираемых сроком на 3 года, с местопребыванием в Найроби. В функции ЮНЕП входят исследования по проблемам охраны почв и вод, растительного и животного мира, социально-экономические аспекты энергетики, сотрудничество в области образования и обмена информацией по охране окружающей среды, организация международных совещаний и семинаров по рассматриваемой проблеме, разработка и претворение в жизнь задач экологической безопасности. Финансирование работ по Программе осуществляется из добровольного фонда ЮНЕП.

В 1972 г. также был основан Университет ООН, начавший функционировать в Токио с 1975 г. Финансируется только за счет добровольных источников, преимущественно Японией. Руководит им ректор, назначаемый Генеральным секретарем ООН по соглашению с Генеральным директором ЮНЕСКО и по рекомендации Совета Университета, который, в свою очередь, состоит из 24 членов, назначаемых Генеральным секретарем ООН и Генеральным директором ЮНЕСКО. Главной целью Университета является осуществление исследований и учебных программ, в которых ведется подготовка и переподготовка специалистов.

Другим научным центром по реализации целей Программ ООН стал в 1963 г. Учебный и научно-исследовательский институт ООН, из стен которого выходят дипломированные административные и дипломатические кадры для развивающихся стран. Институт также ведет исследования по широкому кругу гуманитарных проблем. Институт функционирует как автономное учреждение и финансируется за счет добровольных источников.

К деятельности Программ ООН примыкает реализация ряда целевых функций Детского фонда ООН — ЮНИСЕФ. ЮНИСЕФ - одна из первых программ помощи системы

ООН, созданная в 1946 г. в целях организации помощи детям в разрушенной Европе. Постепенно функции ЮНИСЕФ изменялись, расширялись, ее деятельность стала ориентироваться на оказание помощи детям развивающихся стран. Фонд финансируется как за счет добровольных поступлений (взносов), так и пожертвований общественных организаций и отдельных лиц.

Значительную роль как в структуре ООН, так и по результатам осуществляемой деятельности занимает ряд специализированных учреждений, создание и функционирование которых предусмотрено Уставом ООН. К ним относятся:

- | Международная организация труда;
- | Продовольственная и сельскохозяйственная организация;
- | Международное агентство по атомной энергии;
- | Всемирная метеорологическая организация;
- | Всемирная организация здравоохранения;
- | Всемирная организация интеллектуальной собственности;
- | Всемирный почтовый союз;
- | Международная морская организация;
- | Международная организация гражданской авиации;
- | Международный союз электросвязи;
- | Международный фонд сельскохозяйственного развития;
- | Организация по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) и др.

Часть из них занимаются узкоотраслевыми проблемами, как, например, Международный союз электросвязи, а другие, такие как Международная организация труда, Продовольственная и Сельскохозяйственная организации, активно участвуют в развитии международных отношений. Международная организация труда (МОТ) - старейшая международная организация, учрежденная еще в 1919 г. Лигой Наций и получившая статус специализированного учреждения ООН в 1946 г. В состав МОТ в настоящее время входит более 150 государств. Местопребывание ее штаб-квартиры в Женеве. Деятельность МОТ основана на принципах трехстороннего

представительства: правительства, предпринимателей и трудящихся, что находит прямое отражение в основе формирования руководящих органов МОТ и национальных делегаций стран-членов, занимающихся разработкой рекомендаций и проектов международных конвенций по вопросам труда и прав профсоюзов. Приоритетной проблемой, рассматриваемой МОТ с конца 80-х гг., стал вопрос о взаимозависимости гражданских, социальных и экономических прав человека.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО), учрежденная в 1945 г. с местопребыванием штаб-квартиры в Риме, также имеет статус специализированной организации ООН, в которой более 150 государств. ФАО занимается обширной деятельностью, связанной с обобщением и анализом информации по вопросам питания, природопользования, сельскохозяйственного производства, лесного хозяйства и рыболовства. Таким образом, вырисовывается главное направление в деятельности ФАО - это всемирное сельское хозяйство и решение экономических проблем, с ним связанных.

С деятельностью ФАО напрямую связано функционирование еще одного межправительственного специализированного учреждения ООН - Международного фонда сельскохозяйственного развития - ИФАД, учрежденного в 1977 г. с целью финансирования проектов и программ, предназначенных главным образом для развивающихся государств и нацеленных на увеличение производства продовольствия.

Проблема рационального производства и распределения продовольственных ресурсов, по оценкам экспертов ООН в настоящее время принадлежит к наиболее актуальным в сфере международных экономических отношений. При этом, поскольку большая часть населения развивающихся стран занята в земледелии и производстве продуктов питания, а по оценкам ФАО, к началу 90-х гг. общая численность людей в мире, страдающих от голода, составляла от 600 до 700 млн чел., естественно, что в решении продовольственной проблемы тесным образом сфокусированы различные аспекты

социально-экономического, политического, демографического, климатического, ресурсного, экологического и культурно-этнического характера, находящие свое разрешение в более рациональной организации международного разделения труда и более тесной интеграции международных экономических отношений.

Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) основано в 1957 г. в целях содействия широкому использованию ядерной энергетики в мирных целях. Важной задачей здесь является обеспечение безопасности при использовании атомной энергии. Членами МАГАТЭ являются 113 государств, а его местопребывание - Вена. Следует отметить, что МАГАТЭ формально не является специализированным учреждением ООН, хотя действует практически как учреждение ООН, входя в его систему. Всемирная метеорологическая организация (ВМО) является межправительственным специализированным учреждением ООН, основанным в 1947 г. с целью содействия международному сотрудничеству в области метеорологических наблюдений и обмена метеорологической информацией. Членами ВМО являются все государства- члены ООН, а ее штаб-квартира находится в Женеве.

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), основанная в 1948 г. и расположившаяся в Женеве, призвана координировать международные усилия по оказанию первичной са-нитарно-медицинской помощи в развивающихся странах, оказанию медицинской гуманитарной помощи, подготовке медицинских кадров, обмену медицинскими знаниями и ведению комплексной программы, направленной на борьбу с заболеваниями, носящими глобальный характер.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), основанная в 1974 г. и расположенная в Женеве, ставит целью содействовать охране интеллектуальной собственности, т.е. охране прав на промышленную собственность, научно-конструкторские разработки, а также авторские права, на

Апроизведения литературы и искусства. Ведущими нормативными документами в деятельности ВОИС являются Парижский союз по охране промышленной собственности (1883) и Бернский союз по охране литературных и художественных произведений (1886).

Основанный в 1874 г. Всемирный почтовый союз (ВПС) является одним из старейших учреждений в структуре ООН, куда он присоединился с 1947 г. ВПС призван способствовать развитию связи между гражданами различных стран путем эффективного функционирования почтовой службы, а также оказания помощи в развитии средств связи в развивающихся странах.

Международная морская организация (ИМО) функционирует в структуре ООН с 1959 г. (в 1982 г. называлась Межправительственной морской консультативной организацией) с целью повышения безопасности мореплавания и предотвращения загрязнения морской среды и судов.

Международная организация гражданской авиации - ИКАО как межправительственное специализированное учреждение ООН основано в 1944 г. с целью обеспечения мер по безопасности полетов. Штаб-квартира ИКАО находится в Монреале.

Международный союз электросвязи (МСЭ) учрежден в 1865 г. и оформлен в своем настоящем виде в 1932 г. Как специализированное учреждение ООН МСЭ функционирует с 1947 г. с целью содействия международному сотрудничеству по совершенствованию и рациональному использованию всех видов электросвязи.

Содействию промышленного развития развивающихся стран и установлению нового международного экономического порядка способствует деятельность Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), о работе которой говорилось ранее как об органе Генеральной ассамблеи, а под новым названием ЮНИДО выступает с 1986 г.

Глава 17. Региональное деление мировой экономики и мировая интеграция

На 2002 г. в мире насчитывалось более 220 стран и административных территорий. Разделение на регионы можно произвести по принципу наличия у объектов изучения некоторых сходных особенностей, отличающих данную группу от других. География чаще всего выделяет регионы мира по климатическим условиям, например экваториальная зона, тропики и т.д., однако для экономики особое значение имеет география мирового хозяйства, которая подразделяется на географию мирового сельского хозяйства, географию мировой промышленности и географию внешнеэкономических сделок.

Первыми историко-географическими регионами, скорее всего, стали страны, выделившиеся как особо устойчивые и самостоятельные хозяйственные единицы. В середине XIX в. во всем мире преобладало местное производство. Около 90% товаров и услуг в странах производилось из сырья и материалов, которые располагались в радиусе 150 км, в этих же пределах продукция обычно и реализовывалась. К концу XX в. мировая экономика достигла невиданных масштабов и наполнилась впечатляющим содержанием. Это произошло из исторически обусловленного международного разделения труда, кооперации, специализации и интеграции. Американский профессор Д. Данинг предложил следующие этапы глобализации мировой экономики:

- I первый этап - 30 лет до Первой мировой войны.
Главная цель при интеграции на этом этапе - эксплуатация природных ресурсов на территориях, находящихся под контролем стран - экспортеров капитала;
- II второй этап - 25 лет после Второй мировой войны.

Главная цель - перемещение производства тех товаров и услуг, которые завершили фазу быстрого роста в странах - экспортерах капитала;

- | третий этап - середина 80-х. Главная цель - стремление транснациональных корпораций рационализировать структуры капиталовложений и воспользоваться преимуществами глобальной либо региональной экономической интеграции. Однако нельзя не заметить, что параллельно с процессом глобализации в мировой экономике идет процесс ее регионализации.

В мире все больше ощущается тенденция к созданию региональных экономических организаций, что является доминирующей характеристикой нынешней мировой экономической системы. Европейский союз начинает процесс своего расширения, и ожидается, что в него войдут переходные экономики стран Центральной и Восточной Европы. С 1994 г. страны Африки начали осуществление договора о создании Африканского экономического сообщества, направленного на содействие экономической интеграции и развитию. Соответственно, создаются региональные международные организации, которые, по своему характеру, могут быть политическими, военными, экономическими, научно-техническими и др. Формальным признаком такой организации обычно считается принадлежность стран - членов организации к одному географическому региону.

Принципиальное значение в мировой экономике имеет разделение на промышленно-развитые и развивающиеся страны. Можно встретить деление стран на «Север» и «Юг», на «богатые» и «бедные».

К промышленно развитым относят 25 стран мира, последней в «клуб» присоединилась Мексика в 1995 г. Эти страны не имеют обособленной территориальной границы и находятся в разных частях мира. Среди всех этих стран особо выделяют три основных центра соперничества: США, Западная Европа, Япония. Им принадлежит исключительно важная роль в мировом хозяйстве начиная с 60-х гг. Статистика показывает неуклонное падение экономических позиций США по сравнению с другими двумя центрами.

По прогнозам некоторых специалистов, в первые годы XXI столетия наиболее конкурентоспособными будут США и азиатские страны. К 2030 г. в числе наиболее конкурентоспособных государств предполагается увидеть три страны -США, Японию и Китай. Далее в этом долгосрочном прогнозе идут Германия, Сингапур, Южная Корея, Индия, Тайвань, Малайзия и Швейцария.

Мировая экономическая интеграция означает взаимоприспособление национальных экономик, внедрение их в единый воспроизводственный процесс. Это предполагает известную территориальную, экономическую, структурную, технологическую близость стран - участниц международной интеграции и объясняет ее региональный характер. Я.С. Друзик в своей работе «Мировая экономика на финише века» разделил весь мир на несколько групп:

1) Европа:

- Западная Европа (Германия, Франция и др.);
- Центральная и Восточная Европа (Польша, Чехия, Венгрия и др.);
- Северная Европа (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия, Исландия);
- Страны Балтии (Эстония, Латвия, Литва);

2) Содружество Независимых Государств (Россия, Казахстан и др.);

3) Северная Америка (США, Канада);

4) Латинская Америка (Бразилия, Мексика, Перу и др.);

5) Азиатско-Тихоокеанский регион (Япония, Китай, Таиланд и др.);

6) Африка (Конго, Марокко и др.);

7) страны Персидского залива (Бахрейн, ОАЭ и др.);

8) Австралия и Новая Зеландия.

На некоторых из них стоит остановиться более подробно. Разрушение Советского Союза резко ухудшило геополитическое положение России. Аналогичные, а в ряде случаев и значительно более тяжелые последствия ощутили и другие

входившие в него союзные республики. Все это обострило внимание к проблемам укрепления Содружества Независимых Государств, превращение его в реально функционирующее межгосударственное образование. СНГ должно было смягчить эти неизбежные негативные явления, но не все получилось, как предполагалось. В том нет вины кого-то из участников Содружества. Слабость интегрирующей роли СНГ - закономерный итог внутренней социально-экономической политики, которая проводится Россией и большинством других стран СНГ. Тем не менее идея интеграции, и прежде всего экономической, привлекает к себе все большее внимание в странах Содружества.

В работе последовательно рассматриваются этапы развития СНГ и факторы негативных последствий разрыва экономических связей России с другими странами Содружества. Приводятся особенности современного этапа развития России и стран СНГ. Рассматриваются альтернативы экономической стратегии России и их влияние на перспективу СНГ.

Первый этап развития СНГ (1991 - 1992 гг.) характеризовался развалом хозяйственных связей между предприятиями, интегрированными в единый народнохозяйственный комплекс, поспешным делением национального хозяйства, включая предприятия союзного подчинения, доля которых значительно превосходила былую республиканскую собственность. Почти все новые государства проявили стремление самостоятельно выйти на мировой рынок. Началось соревнование за получение внешних льготных кредитов и международной помощи. Резко уменьшились объемы товарообмена между бывшими республиками. Приоритетными стали бартерные сделки. Некоторые страны пытались закрыть внутренние рынки от соседей. Возник искусственный дефицит жизненно необходимых продуктов в одних регионах при их избытке в других.

На втором этапе (1993 г.) вследствие разрыва хозяйственных связей произошли резкий спад производства и инвестиционной активности, чрезмерное удорожание стоимости жизни и увеличение прожиточного минимума, скачкообразный

галопирующий рост инфляции и обесценивание рубля, разразился всеобщий кризис в экономике, политике и культуре.

Из-за разрыва хозяйственных связей диспропорция в уровнях экономического и политического развития новых государств СНГ значительно возросла. На этом этапе некоторые государства для облегчения своего экономического положения попытались продлить роль России как поставщика дешевых ресурсов и сырья, как источник дотаций и кредитов. Но Россия, отстаивая свои экономические интересы, разделив безналичное и наличное денежное обращение, усилила контроль над выдачей кредитов, приблизила цены на экспортируемые товары к мировым. Означился переход от вялой к активной дезинтеграции, чреватой геополитическими последствиями. Осознание последствий подобных событий привело к третьему этапу (1994 - 1995 гг.), который обозначился подписанием 24 сентября 1993 г. Договора о создании Экономического союза, провозгласившего в качестве конечной цели добровольное воссоздание на принципиально новых, рыночных основах единого экономического пространства, где бы свободно перемещались товары, капиталы, рабочая сила. Начался интенсивный поиск путей скорейшего выхода из экономического кризиса. Была предпринята безуспешная попытка создания единой рублевой зоны. Затем приняты десятки и сотни других интеграционных документов. Наиболее важные из них - межправительственные соглашения о формировании зоны свободной торговли, о Платежном союзе, поддержке производственной кооперации предприятий и отраслей стран СНГ, создании транснациональных хозяйственных и финансовых структур, о сотрудничестве в области инвестиций и проведении антимонопольной политики. Создаются первые наднациональные организационные структуры как постоянно действующие механизмы реализации совместно принятых договоренностей. Речь идет прежде всего об учрежденном 21 октября 1994 г. Межгосударственном экономическом комитете, наделенным контрольно-распорядительными функциями и обладающим прерогативами и жесткими

санкциями для принятия решений, обязательными для исполнения всеми участницами СНГ.

Чрезвычайно важным событием явилось заключение Россией, Белоруссией, Казахстаном тройственного Таможенного союза, предполагающего отмену тарифных ограничений;,, упразднение таможенного контроля и ликвидацию внутренних таможенных границ.

Оживлению реинтеграционных процессов в СНГ способствовали: принятый в Ташкенте Договор о коллективной безопасности стран - участниц СНГ, идея об образовании Евразийского союза, референдум в Белоруссии по углублению интеграции с Россией.

На четвертом, современном этапе, который берет свое начало с марта 1996 г., четко обозначилась многоярусная структура взаимодействия новых государств, когда стратегические интересы стали перевешивать центробежные силы, а геополитический фактор инициирует реинтеграцию:

- ! Россия, Белоруссия - наиболее глубокая форма Сообщества с общими национальными, в том числе политическими структурами управления;

- ! Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия - углубленная, прежде всего экономическая, интеграция, базирующаяся на Таможенном и Платежном союзах;

- ! страны - участницы СНГ - сложившееся после распада СССР межгосударственное объединение 12 республик.

Таким образом, наметившееся сближение куда менее интенсивно, чем предшествующий ему распад. Но совершенно очевидно, что СНГ начинает трансформироваться в качественно новую геополитическую, социально-экономическую и национально-культурную инфраструктуру, аналогов которой не было в мировой истории. Потенциал, заложенный в документах, принятых за пять лет интеграционными органами Содружества, должен, наконец, заработать.

Разрушение единого экономического пространства изменило геополитическое положение России: «зарубежье» вплотную приблизилось к границам страны, основная часть

регионов стала приграничными территориями, что требует значительных расходов на специальное обустройство границы, поскольку возникла угроза неконтролируемого ввоза и вывоза сырья, товаров, продукции. По данным Департамента пограничной службы, обустройство 1 км вновь создаваемой границы превышает 2 млрд руб.

Нарушение производственно-технологических связей привело к остановке и дезорганизации ряда производств и вызвало общее падение промышленного производства как в России, так и в других странах Содружества. В 1995 г. по сравнению с 1990 г. ВВП России составил 62,2%, объем промышленной продукции - 50%, валовая продукция сельского хозяйства - 67%, а капитальные вложения - всего 30% от уровня 1990 г. На Украине - у главного экономического партнера России - за тот же период объем ВВП снизился до 44,4%, объем продукции сельского хозяйства - до 61%, а капитальные вложения - до 26%. В определенной степени исключение составляет Узбекистан, где ВВП снизился на 18% по сравнению с 1990 г., объем промышленной продукции соизмерим с дореформенным временем, объем валовой продукции сельского хозяйства составил в 1995 г. 83% от уровня 1990 г.

Таким образом, первая половина 90-х гг. для всех стран характеризуется как период снижения экономического потенциала каждой отдельной страны Содружества и всех стран СНГ в целом. По экспертным оценкам, ВВП за этот период снизился на 350 млрд долл. При этом, по расчетам экспертов Международного валютного фонда, примерно 50% этого спада вызвано разрывом прежних хозяйственных связей.

В промышленности, особенно в отраслях с высокой степенью интегрированности[™] (ВПК, машиностроение, приборостроение), произошел спад производства из-за недопоставок сырья и комплектующих изделий. Целая отрасль шахтного машиностроения для угольной промышленности осталась полностью за пределами России (на Украине). В значительной зависимости от поставок Луганского завода оказалось россий-

ское тепловозостроение, от поставок хлопка из Средней Азии - легкая промышленность.

Возникновение дефицита некоторых минерально-сырьевых ресурсов стало следствием нарушения экономических связей и сказалось прежде всего на производстве продукции черной и цветной металлургии, поскольку такие важные виды сырья, как хром, свинец, барий и бокситы, остались в основном в Казахстане, титан, ртуть и сера - на Украине, марганец - на Украине, в Казахстане и Грузии, ртуть и сурьма - в Киргизии.

Потеря Россией части мировых рынков (особенно по наукоемкой продукции) явилось следствием стихийного процесса конверсии предприятий оборонного комплекса, сокращения государственной поддержки и запоздалого принятия программы «Конверсия». В результате доля военной продукции в общем выпуске промышленной продукции сократилась с 53% в 1990 г. и не достигла 30% в 1995 г.

Утрата Россией существенной части транспортной инфраструктуры и транспортных средств усложнила выход страны на мировой рынок. С разрывом единой транспортной сети Союза и образованием локальных транспортных сетей суверенных государств Россия потеряла прямые сухопутные выходы в страны Центральной и Западной Европы, Черноморского и Средиземноморского бассейнов, а также в южные и восточные регионы страны (на Северный Кавказ, в Западную и Восточную Сибирь, на Дальний Восток). Железнодорожные и автомобильные магистрали из центральных районов России на Северный Кавказ и Черноморское побережье пролегают через Украину, Транссибирская магистраль - через Казахстан. Россия лишилась всех основных специализированных морских портов на Балтике (Новоталлинского, Рижского, Вентспилского, Клайпедского), которые обеспечивали выход экспортных грузов страны. Только по прибалтийской железной дороге осуществлялась перевозка 23% всех экспортно-импортных грузов Союза. На Черном море у России остался только порт Новороссийск, который не удовлетворяет потребности российской экономики в торговых связях с зарубежными странами.

Переориентация экспорта России в большей мере на страны дальнего зарубежья проходила особенно интенсивно в 1990-1992 гг., когда российские поставки в эти страны увеличились более чем в 2 раза, при этом в страны СНГ по большинству товаров поставки сократились на 50 - 70%. В структуре российского экспорта по прежнему преобладает доля сырья и топлива.

Ослабление позиций на рынках СНГ обусловлено усилением влияния в этих странах иностранного капитала, переориентацией ряда товарных потоков из этих стран в страны дальнего зарубежья и в развивающиеся страны. Так, в государствах Средней Азии и Азербайджане усиливается влияние исламских государств, в том числе Турции. Выход стран СНГ на мировой рынок создает для России в их лице новых конкурентов.

Образование задолженности стран СНГ России, обусловленное несбалансированностью взаимных расчетов, также следует рассматривать в качестве одного из факторов негативных последствий. Особенно больших размеров достигла задолженность стран Содружества по поставкам российских топливно-энергетических ресурсов.

Первый этап рыночных преобразований в странах СНГ внес принципиальные изменения в состояние тенденции развития традиционных межотраслевых и межрайонных экономических связей. Суверенитет новых независимых государств ближнего зарубежья обусловил разрыв кооперационных связей некогда единого народнохозяйственного комплекса, как в разрезе отраслей, так и в разрезе регионов; создал благоприятные условия для поиска новых торговых партнеров и переориентации экономических связей на страны дальнего зарубежья. Эта ситуация стала характерной как для России, так и для других стран Содружества. Так, только с 1994 по 1995 г. в структуре внешнеторгового оборота России доля стран СНГ снизилась с 26% до 22% при одновременном росте экспортно-импортных операций со странами дальнего зарубежья. В 1996 г. во внешнеторговом обороте России наметилась тенденция роста доли стран СНГ.

В товарной структуре экспорта из России в страны СНГ сохраняется сырьевая направленность с преобладанием энергоносителей (доля нефти и газа составляет 49%, а доля перерабатывающих отраслей - всего 5 - 8%); в импорте преобладают продовольственные товары и сырье для их производства: из Украины - зерно, из Молдовы - вино-водочные изделия.

В общем объеме экспорта России со странами Содружества в 1995 г. ее ведущими партнерами были Украина (49,1%), Беларусь (20,7%), Казахстан (17%), Узбекистан (5,8%). Так же высока доля России в этих странах: она составляет в экспорте Украины 83,5%, Беларуси - 71,3%, Казахстана - 79,9%, Узбекистана - 49,5%.

Важнейшими партнерами России из государств Содружества в общем объеме импорта являются Украина, Беларусь, Казахстан, Узбекистан. Доля Украины составляет 48,9%, Беларуси - 15,5%, Казахстана - 20,2%, Узбекистана - 5,5%.

В свою очередь доля России в импорте этих стран доминирует и составляет на Украине 81,6%, в Казахстане - 74,4%, Беларуси - 80,6%, Узбекистане - 64,3%.

Особенность нынешней ситуации заключается в том, что среднеазиатские государства, получив возможность выбора торговых партнеров, перестали ориентироваться только на Россию и начали формировать свой внутренний рынок с использованием инвестиций стран дальнего зарубежья.

Казахстан имеет достаточно тесные связи с приграничными и близлежащими территориями России. Помимо России Казахстан активно действует в рамках Сообщества стран Центральной Азии с бывшими среднеазиатскими республиками. Кроме того, Казахстан приветствует и содействует расширению экономических связей со стороны дальнего зарубежья. Иногда это происходит в ущерб интересам России.

В настоящее время более 20 крупных казахских предприятий, в том числе Карагандинский металлургический комбинат, отданы в управление западным фирмам. Добыча хромовых руд передана Японии, урановых - Бельгии. Японская нефтяная национальная корпорация получила право на прове-

дение геологических и геофизических работ северо-западнее Аральского моря и восточнее Прикаспийской впадины.

Влияние западных капиталов сказывается и на ситуации с таким важным стратегическим сырьем, как хлопок. При этом узбекские экспортеры отказываются от клиринга и настаивают на торговле за твердую валюту. Такая независимая от России политика вызвана тем, что Узбекистан намерен реализовать в течение пяти лет проект модернизации хлопководства в рамках соглашения о займе, заключенного между Республикой Узбекистан и МБРР (стоимость проекта - 84,59 млн долл. США, из них 18,5 млн долл. Узбекистана).

В Туркменистане особую активность проявляет Турция, которая за последние 5 лет инвестировала в экономику Туркменистана 1,6 млрд долл., что составляет 47% общего объема иностранных инвестиций. Из 200 зарегистрированных фирм 110 принадлежит турецкому капиталу.

Таджикское руководство также передает ряд стратегических объектов западным компаниям. В Таджикистане действует около 200 СП, нацеленных в основном на участие в разработке месторождений золота и серебра, а также на совместное строительство объектов производственного назначения для легкой и хлопкоперерабатывающей промышленности.

Американский Сити-Банк финансирует в Азербайджане разработки нефтяных месторождений в западной части Апше-ронского полуострова. При этом контракт заключен на основе раздела продукции. Кроме того, Азербайджан устанавливает тесные контакты со Всемирным банком, ЕБРР, ЕС, а также Исламским банком развития.

Отслеживание ситуации в России и на территории стран Содружества позволяет западным странам все активнее брать под свой контроль как в России, так и в странах СНГ важнейшие виды минерального сырья, в том числе стратегически важного для России.

Партнеры России в странах Содружества в поисках выхода из экономического кризиса все чаще отдают месторождения своих минеральных ресурсов или жизненно важные энергети-

ческие объекты в управление на 10-20 лет или в собственность иностранным компаниям.

Особую тревогу вызывает тот факт, что наряду с минерально-сырьевой базой в странах СНГ под контроль иностранных компаний уходят и бывшие оборонные предприятия с высокими технологиями, имеющие стратегическое значение для всех стран Содружества. Так, в Узбекистане, в соответствии с программой конверсии, такие оборонные производства, как заводы «Узэлектромаш», «Алгоритм», АО «Оникс», ПО «Узбеккабель» и др., становятся узбекско-американскими СП, а Ташкентское авиационное производственное объединение им. В. Чкалова будет производить агрегаты для самолетов США.

Существует два возможных альтернативных стратегических курса дальнейшего развития страны: топливно-сырьевой ориентации и комплексного развития.

Стратегия топливно-сырьевой ориентации представляет собой продолжение существующего курса: сохранение полной открытости российской экономики мировому рынку и подчинение его требованиям. Перспективу тогда имеют три группы отраслей: топливно-сырьевые, «грязные» в экологическом отношении и некоторые обрабатывающие производства, основанные на применении сравнительно дешевой и вместе с тем квалифицированной рабочей силы. Обрабатывающие, в особенности наукоемкие и высокотехнологичные, не имеют перспективы, поскольку их продукция неконкурентоспособна по сравнению с аналогами, существующими в мире.

Необходимо предвидеть объективные последствия выбора одной из их стратегий. Прежде всего надо оценить макроэкономические последствия. Проведенные в институте народнохозяйственного прогнозирования исследования и расчеты показывают, что при продолжении стратегии топливно-сырьевой ориентации в стране за ближайшие годы может быть преодолен экономический спад. Однако при этом варианте в ближайшие 10-12 лет нельзя рассчитывать на сколько-нибудь заметный экономический подъем. Страна попадает в фазу весьма продолжительной стагнационной депрессии. Это свя-

зано с тем, что подорваны основные источники экономического роста и в условиях данного варианта их нельзя достаточно быстро восстановить. Учитывая результаты 1996 г., основные экономические показатели в 2000 г. были ниже уровня 1995 г. При реализации варианта комплексного развития предлагаемая система мер позволило уже к 2000 г. добиться ощутимого оживления экономики. В соответствии с проведенными прогнозными расчетами основные макроэкономические результаты развития по рассматриваемым вариантам можно охарактеризовать следующими показателями, приведенными в табл.:

Показатели	Вариант	
	топливно-сырьевой ориентации	комплексного развития
Валовой внутренний продукт	92	114
Продукция промышленности	95	114
Продукция сельского хозяйства	94	109
Капитальные вложения	67	131
Фонд потребления	101	121

В первом варианте сохраняется существенное снижение уровня инвестиционной активности российской экономики при весьма незначительном увеличении объемов непроизводственного потребления. Однако следует учитывать, что при сохранении сложившейся тенденции к росту дифференциации доходов населения столь незначительный рост общего фонда иотребления означает дальнейшее снижение уровня жизни подавляющего большинства населения. Во втором варианте обеспечивается ощутимый рост потребления при быстром восстановлении нормального уровня инвестиционной активности. При этом опережающий рост потребления и капиталовложений по сравнению с ростом производства достигается за счет резкого сокращения размеров положительного внешнеторгового сальдо России со странами дальнего зарубежья. Оба варианта существенно различаются по своей отраслевой структуре. В первом продолжается усиление тошшно-сырье-вой ориентации российской экономики, не преодолевается спад производства в отраслях инвестиционного комплекса, в част-

ности в машиностроении, а также в отраслях, производящих товары народного потребления, в особенности в легкой промышленности. В этих условиях продолжает нарастать экономическая зависимость России от импорта. Во втором, напротив, опережающими темпами растут отрасли инвестиционного комплекса.

Особое внимание следует обратить на региональный аспект последствий выбора того или иного варианта экономической стратегии. В условиях топливно-сырьевой ориентации самодостаточными являются только 10 - 12 субъектов РФ, где проживает 1/5 населения страны. Остальные субъекты нуждаются в существенной поддержке. Анализ показывает, что в последние годы увеличилось выкачивание ресурсов из традиционных регионов-доноров: Западной Сибири, Урала, Поволжья. Вместе с тем резко сократилась поддержка остальных регионов (за исключением Московского), в особенности регионов Российского Черноземья, Северного Кавказа, Дальнего Востока. Полностью прекращена поддержка регионов Севера и Восточной Сибири. Усиливаются межрегиональные различия в уровне экономического развития и жизни людей. Только в условиях стратегии комплексного развития может быть обеспечена самодостаточность большинства регионов России, уменьшение нагрузки на регионы-доноры, усилена поддержка нуждающихся регионов, восстановлены система межрегиональных связей и экономическое единство страны. Курс топливно-сырьевой ориентации неизбежно ведет к дальнейшей дезинтеграции постсоюзного пространства. Действительно, основным и предпочтительным рынком сбыта является дальнейшее зарубежье. Но реальные возможности расширения производства продукции топливно-сырьевых отраслей России весьма ограничены. В перспективе до 2010 г. возможный рост этой продукции не превысит 5 - 8% по сравнению с уровнем 1995 г., до сих пор увеличение экспорта топливно-сырьевых ресурсов в дальнейшее зарубежье обеспечивалось сужением внутреннего рынка в связи с общим спадом производства и сокра-

щением поставок в страны СНГ. В условиях предполагаемой стабилизации отечественного производства стабилизируется и уровень внутреннего спроса на эти ресурсы.

Следовательно, основным путем расширения экспорта в дальнее зарубежье останется дальнейшее сокращение поставок их странам СНГ. Очевидно, что это будет серьезно подталкивать остальные страны Содружества на поиски контактов с внешним миром.

Прогнозные расчеты показывают, что при таком сценарии российский экспорт в страны Содружества может увеличиться примерно в 1,5 раза, импорт из них - в 1,3 раза. Доля стран СНГ во внешнеторговом обороте России могла бы возрасти уже к 2000 г. примерно до 30% против 22% в настоящее время. В торгово-экономических отношениях со странами СНГ Россия могла бы выйти на небольшое положительное сальдо в размере 2-3 млрд долл., что может быть компенсировано предполагаемым в данном варианте не менее чем двукратным сокращением положительного внешнеторгового сальдо со странами дальнего зарубежья. Как показали расчеты, небольшое положительное сальдо внешнеторгового баланса России со странами СНГ не только обеспечивает максимизацию интегральных конечных результатов всего Содружества, но эффективно и для социально-экономического развития самой России.

Стратегия экономической интеграции должна строиться по крайней мере по двум уровням. С одной стороны, важное значение имеют интеграционные процессы на микроуровне; установление прямых экономических связей между хозяйствующими субъектами стран СНГ, развитие кооперационных связей между предприятиями разных стран, создание совместных предприятий и межстрановых финансово-промышленных групп, разработка и осуществление совместных инвестиционных проектов и т.п. Этому должна способствовать согласованная таможенная, налоговая, кредитная политика. С другой стороны, необходим интеграционный процесс и на макроэкономическом уровне, предполагающий согласование на межгосударственном уровне формируемой структурной,

научно-технической, инвестиционной, социальной и внешнеэкономической политики.

В заключение необходимо сказать следующее. В своем развитии СНГ прошло несколько этапов. Первый этап (1991-1992 гг.) характеризовался развалом хозяйственных связей между предприятиями, интегрированными в единый народнохозяйственный комплекс, поспешным делением национального хозяйства. Резко оборвались объемы товарообмена между бывшими республиками. На втором этапе (1993 г.) вследствие разрыва хозяйственных связей произошли резкий спад производства и инвестиционной активности, чрезмерное удорожание стоимости жизни и увеличение прожиточного минимума, скачкообразный галопирующий рост инфляции и обесценивание рубля, разразился всеобщий кризис в экономике, политике и культуре. Осознание последствий подобных событий привело к третьему этапу (1994- 1995 гг.), который обозначился подписанием 24 сентября 1993 г. Договора о создании Экономического союза. На четвертом, современном этапе, который берет свое начало с марта 1996 г., четко обозначилась многоярусная структура взаимодействия новых государств:

- | Россия, Белоруссия - наиболее глубокая форма Сообщества с общими национальными, в том числе политическими, структурами управления;

| Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия - углубленная, прежде всего экономическая, интеграция, базирующаяся на Таможенном и Платежном союзах;

| страны - участницы СНГ - сложившееся после распада СССР межгосударственное объединение 12 республик.

Факторы негативных последствий разрыва экономических связей России со странами СНГ можно условно разделить на факторы межгосударственного и внутригосударственного значения.

К факторам межгосударственного значения можно отнести: разрушение единого экономического пространства и изменение геополитического положения России, развал единого народнохозяйственного комплекса страны и нарушение про-

изводственно-технологических связей. Эти факторы оказали негативное влияние на экономику всех государств Содружества, обусловив спад промышленного производства во всех отраслях и промышленных комплексах этих стран. Важнейшими факторами внутригосударственного значения являются: возникновение дефицита некоторых минерально-сырьевых ресурсов, утрата Россией существенной части транспортной инфраструктуры и транспортных средств для выхода на мировой рынок, значительное утяжеление структуры экспорта за счет увеличения доли топливно-сырьевых ресурсов, разрушение отраслей высоких технологий, ослабивших позиции России как на рынках СНГ, так и на мировом рынке, а также неотработанность системы взаиморасчетов со странами СНГ, осложняющая экономическую обстановку в России.

Первый этап рыночных преобразований в странах СНГ внес принципиальные изменения в состояние и тенденции развития традиционных межотраслевых и межрайонных экономических связей. Суверенитет новых независимых государств ближнего зарубежья обусловил разрыв кооперационных связей некогда единого народнохозяйственного комплекса как в разрезе отраслей, так и в разрезе регионов; создал благоприятные условия для поиска новых торговых партнеров и переориентации экономических связей на страны дальнего зарубежья. Эта ситуация стала характерной как для России, так и для других стран Содружества.

Особенность нынешней ситуации заключается в том, что среднеазиатские государства, получив возможность выбора торговых партнеров, перестали ориентироваться только на Россию и начали формировать свой внутренний рынок с использованием инвестиций стран дальнего зарубежья. Отслеживание ситуации в России и на территории стран Содружества позволяет западным странам все активнее брать под свой контроль как в России, так и в странах СНГ важнейшие виды минерального сырья, в том числе стратегически важного для России. Партнеры России в странах Содружества в поисках выхода из экономического кризиса все чаще отдают

месторождения своих минеральных ресурсов или жизненно важные энергетические объекты в управление на 10-20 лет или в собственность иностранным компаниям. Наряду с минерально-сырьевой базой в странах СНГ под контроль иностранных компаний уходят и бывшие оборонные предприятия с высокими технологиями, имеющие стратегическое значение для всех стран Содружества. Курс топливно-сырьевой ориентации, избранный нефтедобывающими странами СНГ, неизбежно ведет к дальнейшей дезинтеграции постсоюзного пространства, поскольку основным и предпочтительным рынком сбыта является дальнейшее зарубежье. Но реальные возможности расширения производства продукции топливно-сырьевых отраслей России весьма ограничены. При такой стратегии социально-экономического развития страны СНГ могут представлять экономический интерес для России лишь как сферы неэквивалентного обмена. Россия в этом случае будет стремиться к наращиванию отрицательного сальдо внешнеторгового баланса с этими странами, с тем чтобы хотя бы частично компенсировать сохраняющееся при данном варианте развития огромное положительное сальдо со странами дальнего зарубежья.

Принципиально иной вырисовывается ситуация при выборе стратегии комплексного развития. Расширение экономического сотрудничества со странами Содружества становится одним из важнейших направлений решения проблемы создания достаточно емкого рынка для продукции отечественных обрабатывающих отраслей. Одновременно создаются благоприятные условия для реализации продукции других стран Содружества на российском рынке, что принципиально повышает их заинтересованность в укреплении экономических контактов с Россией.

Соответственно, возникают реальные условия для экономической интеграции стран СНГ.

Впервые интеграционные экономические процессы стали проявляться в странах Западной Европы еще в начале XX в. Так, например, в 1921 г. между Бельгией и Люксембургом было заключено двустороннее соглашение об экономическом

союзе, предусматривавшее координацию внутренней и внешней экономической политики двух государств. В 1944 г. к ним присоединились Нидерланды, после чего был образован тройственный таможенный союз стран Бенилюкса.

В 1949 г. по решению представителей правительств шести Восточных государств: Болгарии, Венгрии, Польши, Румынии, СССР и Чехословакии, — был созван Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), членами которого позже стали ГДР (1950), Монголия (1962), СРВ (1978) и Куба (1972). В структуру СЭВ, распущенного в 1991 г., входили постоянные отраслевые комитеты: по сотрудничеству в области плановой деятельности, научно-техническому сотрудничеству и сотрудничеству в сфере материально-технического снабжения, а также постоянные отраслевые комиссии, с прекращением функционирования институтов СЭВ интеграционные процессы экономики стран Восточной Европы практически полностью прекратились. Начало интеграционных экономических связей стран — членов СНГ связывается с постепенным формированием единого экономического пространства на территории бывшего СССР.

В послевоенной Европе первым межнациональным координационным экономическим органом стало Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), образованное в 1952 г. (формально учреждено в 1951 г.) и включающее в настоящее время в свой состав 12 государств — членов ЕЭС.

В 1957 г. шесть стран — членов ЕОУС подписали договор об учреждении ЕЭС (Европейского экономического сообщества) в составе ФРГ, Франции, Италии и стран Бенилюкса. Позднее ими же было основано Европейское сообщество по атомной энергии («Евратом»), а в 1959 г. была создана Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) в составе Великобритании, Дании, Норвегии, Португалии, Швеции и Швейцарии.

Цель ведущей западноевропейской экономической организации — ЕЭС — постепенное устранение всех ограничений в торговле между странами-участницами, установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами, ликвидация ограничений для свободного перемещения «людей,

товаров, капиталов и услуг», а также проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства, создание валютного союза, унификация налоговой системы, сближение законодательств и разработка общих принципов согласованной экономической политики.

Высший законодательный орган ЕС - Совет Европы, в который раз в четыре года производятся выборы. Высший исполнительный орган - Комиссия европейских сообществ (ЕС, ЕОУС и «Евратом»). С расширения сферы интересов ЕС и вовлечения в их орбиту решения политических вопросов в дальнейшем были созданы Европейский парламент и Европейский суд, деятельность которых ориентирована в основном на постепенный переход к политической интеграции.

На первом этапе деятельности ЕС был создан Таможенный союз, после чего стал возможным плановый переход к разработке программы комплексной экономической интеграции. Второй этап деятельности ЕС связан с реализацией Программы ЕС - создание единого внутреннего рынка стран-членов, принятой в 1985 г. и направленной в основном на внедрение единых требований, предъявляемых к качеству производимой и импортируемой продукции.

Сферой острых разногласий внутри ЕС является вопрос о создании единого центрального банка, а в дальнейшем — экономического и валютного союза. Франция настаивает на ускорении этого процесса, но против выступают Великобритания и ФРГ. Другим острым, не получившим до настоящего времени разрешения вопросом является предполагаемая передача части национальных суверенных прав органам сообщества на основании результатов переговоров и принятых решений в Маастрихте.

Большое внимание в деятельности ЕС уделяется реализации положений глобальных программ в области научно-исследовательских работ и обучения. Наиболее существенными из них являются программа подготовки квалифицированных кадров и их обмена («Эразмус»), программа разработки и внедрения новых материалов («Еврам»), программа развития техники обуче-

ния на базе развития новых технологий («Дельта»), программа совместных исследовательских разработок («Эврика»), включая координацию в области космических, а также программа применения современных технологий в целях повышения безопасности движения автомобильного транспорта.

Интеграционные процессы в ЕС сказываются и на внешних связях сообщества, активизировавшего свои отношения со странами - членами ЕАСТ и этой организацией в целом.

Созданная в 1960 г. ЕАСТ включает в настоящее время в свой состав Австрию, Норвегию, Швейцарию, Швецию, Исландию и Финляндию. В конце 80-х - начале 90-х гг. в деятельности ЕАСТ приоритетное место занимали мероприятия, аналогичные тем, что предусматривалось программами экономической интеграции стран - членов ЕС. В связи с этим в 1989 г. в Лугано представители ЕАСТ и ЕС подписали конвенцию о взаимном признании и обязательства в исполнении решений по гражданским и торговым делам, что выдвинуло перед ЕАСТ ряд дополнительных задач, включая повышение степени согласованности проводимых странами-членами мероприятий.

Таким образом, вовлеченными в общеевропейские процессы экономической интеграции оказываются 15 стран ЕС с населением более 360 млн чел. и 3 страны ЕАСТ, население которых превышает 30 млн жителей. После вступления в состав ЕС новых 10 членов это будет крупнейшее в мире интернациональное объединение с населением в 0,5 млрд чел.

Если процессы экономической интеграции базируются на принципах создания наднациональных институтов и государственно-монополистической основе, что предполагает развитие мощной межгосударственной правовой и договорной системы, то экономическая интеграция в североамериканском регионе осуществляется прежде всего на частно-монополистической основе.

Отсюда и специфика процесса: высокий уровень взаимопереплетения и взаимопроникновения капиталов в США и Канаду, интегрирующих свои национальные хозяйства. По-

сколько сам характер и основные направления интеграции между этими двумя странами с самого начала определяла мощь американских монополий, то организационно они не сопровождались процессами формирования наднациональных регулирующих структур и механизмов. Со второй половины 80-х гг. инициативы европейских государств по созданию единого внутреннего рынка постоянно вызывают протесты со стороны США, обвинивших сообщество в протекционизме, что повлекло за собой введение ряда мер по ограничению доступа на американский рынок ряда европейских товаров, и в первую очередь продовольственных. В ответ страны-участницы ЕС провозгласили «принцип взаимности», предполагающий возможность введения единых квот сообщества на американский рынок.

Процесс экономической интеграции характерен не только для географически замкнутых пространств и государств, взаимоотношения между которыми имеют давние исторические тенденции. Со второй половины XX в. в процесс интеграции постепенно вовлекается все большее количество стран и территорий. Различный уровень их экономического развития неизбежно приводит к образованию примерно однородных сообществ, интегрирующих свои национальные экономики. Американские корпорации прочно удерживают первенство в мире по таким направлениям НТП, как производство авиа- и космической техники, сверхмощных компьютеров и их программного обеспечения, производство полупроводников и новейших мощных интегральных схем, производство лазерной техники, коммуникационных средств, биотехнологии. На долю США приходится свыше 50% крупных нововведений, генерируемых в развитых странах. В известном смысле, США являются главным «инкубатором» технических инноваций для всего мира.

США продолжают оставаться крупнейшим производителем продукции высоких технологий, или, как ее принято называть, - наукоемкой продукции: их доля в мировом произ-

водстве этой продукции составляла в начале 90-х гг. 36%, Японии – 29%, ФРГ – 9,4%, ЕС в составе 12 стран – 29%.

Еще одной сферой, где американцы удерживают очень прочные позиции, является обработка накопленных массивов знаний и предоставление информационных услуг. Этот фактор играет очень существенную роль, так как быстрое и качественное информационное обеспечение стало во все возрастающей степени определять эффективность работы всего производственного аппарата. В настоящее время в США сосредоточено 75% всех банков данных, имеющихся в развитых странах. Поскольку в Японии, как и в Западной Европе, нет равнозначной системы банков данных, еще длительное время их ученые, инженеры и предприниматели будут продолжать черпать знания в основном из американских источников. Это усиливает их зависимость от США, влияет на коммерческую и производственную стратегию потребления информации.

Ядро научно-технического потенциала США составляют кадры высококвалифицированных ученых и инженеров, занятых проведением научных исследований и разработок. В начале 90-х гг. общая численность научных сотрудников в США превышала 3 млн чел. США продолжают также лидировать по удельному весу ученых и инженеров в составе рабочей силы. По данным за 80-е гг., в США на 10000 занятых приходилось 280 ученых и инженеров, в Японии – 240, в ФРГ – 210, в Соединенном Королевстве – 190, во Франции – 165 чел. Высоким образовательным уровнем характеризуется весь контингент рабочей силы в США. В начале 90-х гг. 38,7% американцев в возрасте от 25 лет и старше имели законченное среднее образование, 21,1% – законченное высшее и 17,3% незаконченное высшее образование. Только 11,6% взрослых американцев имеют образование ниже среднего, что составляет 8 и менее лет обучения в школе. Мощный научно-технический потенциал страны и общий высокий уровень образованности и профессиональной подготовки американцев служит фактором силы для американских корпораций в их конкурентной борьбе с соперниками на отечественном и мировом рынках.

Теперь хотелось бы перейти к рассмотрению регионального экономического сотрудничества в Северной Америке. США, Канада и Мексика гораздо позже других экономических центров мира приступили к экономической интеграции. Организационной формой этой интеграции стала Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА). Было подписано соглашение между США, Канадой и Мексикой о Североамериканской ассоциации свободной торговли, вступившее в силу 1 января 1994 г. Если проанализировать суть основных положений Соглашения и сравнить с основополагающими посылками документов Европейского Союза, то очевидно главное: демонтируются не только таможенные барьеры, НАФТА также открывает путь к созданию единого континентального рынка для свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. По подсчетам специалистов не исключено, что уже через 15 лет произойдет слияние трех национальных рынков и сформируется зона свободной торговли с населением более 375 млн чел. Следует также иметь в виду, что в рамках НАФТА пока не созданы специальные органы, регулирующие сотрудничество, аналогичные существующим в ЕС (Комиссия, Суд, Парламент и т.д.). Не исключено, что в процессе сотрудничества появятся иные, чем в ЕС, механизмы, что, впрочем, будет продиктовано необходимостью. Создание НАФТА было продиктовано изменением политической и экономической ситуации в мире, вызванным распадом СССР, ОВД, прекращением «холодной войны». Страны Западной Европы, Япония, дальневосточные государства стали проявлять все более активное стремление выйти из зоны прямого американского влияния и проводить самостоятельную, отличную от американской, экономическую политику. Кроме того, исследования последних лет говорят о сравнимости суммарных экономических и научно-технических потенциалов стран ряда регионов (Западная Европа, Дальний Восток) с аналогичными показателями Соединенных Штатов. ЕС после сравнительно долгого периода становления интеграции в начале 90-х гг. приступил к политике «резкого форсажа», направленной на углуб-

ление и расширение интеграции. В то же время отмечается стремительный рост экономической мощи Японии и ряда стран Юго-Восточной Азии. Активизировалась деятельность организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества, просматривается курс Японии на создание своего рода азиатского общего рынка, идут переговоры о создании Восточ-ноазиатского экономического сообщества и т.д. Все эти факторы заставляют США предпринимать действенные меры по предотвращению возможных негативных последствий.

Ведущую роль в развитии интеграции на североамериканском пространстве, безусловно, принадлежит США, которые на протяжении многих лет посредством своих компаний активно внедрялись в экономику соседей. В период подавляющего преимущества американской экономики на континенте, беспрекословного лидерства на мировых рынках США не особенно нуждались в развитии интеграционных процессов на своем континенте. Смена обстановки в мире объективно поставила перед ними такую задачу.

Помимо аргументов политического характера, каждая страна - участница Соглашения имеет свои экономические обоснованные причины для участия в НАФТА. Так, по мнению американских экспертов, увеличение экспорта приведет к росту числа рабочих мест (кстати, эти расчеты уже оправдались, несмотря на сравнительно небольшой отрезок времени). Большие надежды связываются с процессом перенесения на мексиканскую территорию трудоемких, материалоемких и других производств, что должно существенно повлиять на снижение издержек и тем самым повысить конкурентоспособность американских товаров. Американские политологи и экономисты считают НАФТА своеобразным трамплином для более глубокого проникновения в экономику латиноамериканских стран на качественно новых условиях, например, партнера, а не «эксплуататора».

В этой связи необходимо осветить экономическую ситуацию в странах - партнерах США по Североамериканской ас-

социации - Канаде и Мексике. Канада, к примеру, давний и надежный экономический партнер США. Для Канады сотрудничество с США является определяющим: доля США во внешнеторговом обороте Канады составляет около 70%, и наоборот, доля Канады во внешней торговле США - 20%. Это очень высокий показатель, если учесть, что в самой интегрированной экономической группировке, в ЕС, доля Германии во внешнеторговом обороте Франции составляет менее 20%, а доля Франции - чуть выше 10%. Вместе с тем лишь в конце 80-х гг. канадцы пришли к выводу о наступлении благоприятных условий для углубления интеграционных процессов с США, имея в виду тот факт, что эффективность канадских фирм стала приближаться к аналогичному показателю для американских компаний. Возможная экономическая выгода после ликвидации таможенных барьеров была предварительно скрупулезно подсчитана, в частности для обрабатывающей и добывающей промышленности. Правительство Канады считает, что участие в НАФТА позволит более тесно приобщиться к выпуску наукоемкой продукции, повысить норму прибыльности, так как оплата труда в Канаде выше, чем у партнеров по экономической группировке. Следует отметить, что в Канаде насчитывается много противников усиления интеграции в рамках НАФТА, поскольку американские компании в Канаде ведут слишком агрессивную политику, и существуют определенные опасения относительно потери национального контроля над некоторыми отраслями.

Большие надежды связывает с НАФТА Мексика. Она рассчитывает резко ускорить темпы своего развития, провести реформы и уже через 10-15 лет приблизиться по уровню своего развития к промышленно развитым странам. Для этого были предприняты решительные меры по либерализации движения капитала, начался его приток, вырос объем иностранных инвестиций. В то же самое время существуют опасения, что мексиканским компаниям будет весьма сложно сдерживать напор северных соседей, особенно в сельском хо-

зяйстве, где могут возникнуть серьезные проблемы. На все это накладывается то обстоятельство, что Мексика относится к категории стран с наибольшей внешней задолженностью -95,6 млрд долл. США, по данным на 1989 г. Вместе с тем абсолютный размер внешней задолженности еще не обязательно свидетельствует о том, что страна испытывает затруднения с его обслуживанием. В связи с последним утверждением в международной статистике выделяют группу государств, наиболее пораженных долговым кризисом («страны с чрезмерной задолженностью»). Из развивающихся государств, по данным на 1989 г., в эту группу входила в том числе и Мексика. Преобладающая часть непогашенного долгосрочного долга в настоящее время приходится на иностранных государственных кредиторов («Парижский клуб»).

В то же время именно тесная связь между экономиками США и Мексики позволяет последней входить в число крупнейших реципиентов прямых иностранных инвестиций. В 1961 г. с местопребыванием в Париже учреждена Экономическая организация сотрудничества и развития (ОЭСР), членами которой являются Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Ирландия, Испания, Италия Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, США, Турция, Финляндия, Франция, ФРГ, Швейцария, Швеция, Исландия и Япония, т.е., практически все государства «трех центров». Кроме того, в работе ОЭСР постоянно принимают участие Комиссия европейских сообществ, а также ЕАСТ.

Высшим органом ОЭСР является Совет, в состав которого входят представители стран-участниц. Текущая работа составляется Секретариатом во главе с Генеральным секретарем, назначаемым Советом сроком на 5 лет.

Практическая деятельность ОЭСР осуществляется через его комитеты: исполнительный: по вопросам экономической политики; содействия развитию; по торговле между Востоком и Западом. Кроме того, при ОЭСР функционирует Международное энергетическое агентство, учрежденное в 1974 г., членами которого являются

21 государство из членов ОЭСР за исключением Исландии, Финляндии и Франции.

Создание ОЭСР диктовалось целями согласования общей экономической политики стран-участниц, а также координации их политики по предоставлению помощи развивающимся государствам.

В настоящее время основными задачами ОЭСР, согласованных на встречах представителей стран-членов и принятых в качестве перспективных программ, являются обеспечение равновесия между спросом и предложением на рынке энергетических товаров, и в первую очередь нефти, улучшения условия их продажи, более надежное обеспечение их потребностей в энергоресурсах. В связи с этим в принятом коммюнике Совета ОЭСР в 1988 г.

отмечалось, что все члены ОЭСР должны содействовать расширению доступа на свои рынки товаров из развивающихся стран, поддерживать и приумножать, насколько возможно, финансовую и прочую помощь этим странам. Кроме того, более тесными должны быть отношения и с новыми индустриальными странами.

Процессы взаимовыгодного экономического сотрудничества заложены в основе укрепления и развития прогрессивных тенденций формирования национальных хозяйств развивающихся государств, повышения жизненного уровня их населения. Однако само по себе такое сотрудничество возможно на базе определенного экономического потенциала, что создает определенные трудности в процессах форсирования тенденций экономической интеграции развивающихся государств.

При этом в процессе вовлечения в интеграционные связи развивающихся государств главными факторами, определяющими их прочность и взаимообусловленность выступают не только более или менее идентичные уровни развития их национальных хозяйств, но также и традиционные исторически сложившиеся внешнеэкономические альянсы и природно-географическая специфика.

В связи с этим обзор существующих экономических интеграционных организаций развивающихся государств будет

осуществлен по регионам Арабского Востока, Центральной, Южной и Юго-Восточной Азии, Африки и Латинской Америки, включая бассейн Карибского моря.

С открытием в 60-е гг. обширных нефтяных запасов на Ближнем Востоке начался быстрый и неуклонный рост доходов арабских государств этого региона, что способствовало в начале 70-х гг. учреждению ряда "национальных и региональных кредитно-финансовых институтов. К ведущим региональным организациям относятся: Лига арабских государств, учрежденная еще в 1945 г., Арабский фонд экономического и социального развития, основанный в 1972 г., Арабская инвестиционная компания, Арабский международный банк и Арабский банк для инвестиций и внешней торговли, датой основания которой стал 1974 г. И наконец, в 1976 г. была учреждена Организация Персидского залива для интенсификации экономического развития Египта.

Лига арабских государств объединяет 21 государство Азии и Африки, развивающихся на принципах ислама, а также Организацию освобождения Палестины. Первоначально организация ставила общеполитические цели, но впоследствии на первый план выдвинулись задачи межарабского экономического сотрудничества, что сказывается на ее структуре, оформленной в виде постоянных комитетов по политическим, экономическим и военным вопросам. Высший руководящий орган Лиги - Совещание глав государств и правительств, а исполнительный - Генеральный секретариат с местопребыванием в Тунисе.

Все страны - члены Лиги арабских государств принимают одновременно участие в деятельности Арабского фонда экономического и социального развития, руководящего деятельностью Арабского фонда развития сельского хозяйства, и контролируют специальный счет Организации арабских производителей нефти.

Как Арабский инвестиционный банк, так и Арабская инвестиционная компания заняты согласованием и осуществлени-

ем кредитно-инвестиционной деятельности. Основная роль в этих процессах принадлежит Египту, Ливии, Объединенным Арабским Эмиратам, Оману и Катару. Алжир, Ливия и ОАЭ сосредоточили внимание на деятельности учрежденного ими Арабского банка для инвестиций и внешней торговли. В современном арабском мире четко определились три зоны экономического сотрудничества: Арабский Запад, т.е., страны Магриба и тяготеющие к региону государства; регион Персидского залива и регион Передней Азии. В феврале 1989 г. на Второй встрече глав государств Северной Африки в Марракеше было провозглашено создание Союза арабского Магриба, в состав которого вошли Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко и Тунис, которые подписали три основополагающих договора: Договор о создании Союза, Декларацию о его учреждении, Резолюцию по итогам работы большой магрибской комиссии.

В том же 1989 г. был образован и Совет арабского сотрудничества, в который вошли Египет, Иордания, Ирак и Йеменская Арабская Республика, по принципу географического единства, но не исходя из общности экономического развития. Так, Египет, Иордания и Йемен являются экспортерами дешевой рабочей силы в Саудовскую Аравию.

За пределами географии Арабского мира также функционирует ряд интеграционных организаций, к которым относятся:

- | Кувейтский фонд экономического развития, основанный в 1961 г. и предоставляющий льготные займы арабским, азиатским и африканским странам на цели промышленного и сельскохозяйственного развития;

| Фонд Абу-Даби для экономического развития арабских стран, созданный в 1971 г. и специализирующийся на финансировании развития инфраструктуры, промышленности и туризма в арабских странах;

| Саудовский фонд развития, функционирующий с 1974 г. и ставящий цели помощи практически всем развивающимся странам западной ориентации;

- | Иракский фонд внешнего развития, действующий также с 1974 г, в направлении инвестиционной политики в бедные арабские государства;

| Арабский банк экономического развития Африки и Арабский фонд для Африки, функционирующие за счет средств Саудовской Аравии, ОАЭ и некоторых других арабских нефтедобывающих государств;

| Исламский банк развития, созданный в 1974 г. и объединяющий 24 мусульманских государства, а также Гвинею, Гамбию, Индонезию, Камерун, Мали, Нигер и Чад. Штаб-квартира банка расположена в Куала-Лумпур;

| Арабский фонд технической помощи африканским и арабским странам, созданный в 1975 г. и финансирующий проектно-сметные работы по объектам.

Образованный в 1981 г. Совет сотрудничества арабских государств Персидского Залива объединяет Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Оман и Саудовскую Аравию, имеет целью осуществление всесторонней координации и интеграции национальных хозяйств, укрепление взаимосвязей между странами-членами и развитие сотрудничества в области экономики, политики, обороны, безопасности и культуры. Высший руководящий орган Совета - Высший комитет из числа глав государств и правительств, собираемый ежегодно. Рабочими органами являются министерский совет, комиссия по решению спорных вопросов и секретариат с местопребыванием в Эр-Риаде. В рамках Совета сформированы 24 постоянных комиссии, рассматривающие конкретные вопросы сотрудничества.

Помимо тесной политической и экономической интеграции арабских государств в Азии действует еще несколько региональных организаций, старейшей из которой является Организация экономического сотрудничества, известная до 1985 г. под названием Организация регионального сотрудничества для развития, созданная в 1964 г. Турцией, Ираном и Пакистаном со штаб-квартирой в Тегеране. В рамках Организации в на-

стоящее время действуют 4 технических комитета: экономики, технологии и промышленности, сельского хозяйства, образования и научно-исследовательской работы, а также Региональный совет по планированию. Основные направления деятельности Организации включают в себя проработку и осуществление проектов Банка Организации, создания совместных предприятий, разработки систем спутниковой связи, а также разработку соглашений по введению режимов наибольшего благоприятствования в торговле.

Другая субрегиональная организация - Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), образованная в 1967 г. и включающая в свой состав Индонезию, Малайзию, Сингапур, Таиланд и Филиппины. В 1984 г. членом АСЕАНА стал Бруней. Главной целью АСЕАН является ускорение экономического роста, социального прогресса и культурного развития стран-членов. Высшим органом организации является Совещание министров иностранных дел, текущей работой руководит Секретариат (с местопребыванием в Джакарте) и 11 постоянных отраслевых комитетов. В 1977 г. страны-члены АСЕАН учредили совместный фонд для предоставления краткосрочных ссуд и Коммерческий банк, осуществляющий кредитование с 1981 г.

Другая азиатская региональная организация, созданная в 1985 г., - Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии в составе Бангладеш, Бутана, Индии, Мальдивской Республики, Непала, Пакистана и Шри-Ланки. Основными ее целями являются содействие социально-экономическому и культурному развитию стран Южной Азии, укрепление двустороннего и многостороннего сотрудничества как внутри Ассоциации, так и ее членов с третьими государствами и региональными организациями, Высшим органом Ассоциации стали ежегодные встречи глав государств и правительств. Дважды в год созывается Совет министров Ассоциации, в промежутках текущими делами руководит Постоянный комитет и Секретариат (с местопребыванием в Катманду).

В условиях усиления протекционистской политики промышленно развитых государств и валютной зависимости от них развивающихся африканские страны так же, как и более богатые соседи, стремятся использовать преимущества международного разделения труда в рамках континента и выгоды создания интеграционных экономических объединений.

При этом определяющими факторами экономической интеграции в странах Африки являются исторические взаимосвязи освободившихся колоний с метрополиями, их тяготения к установлению англофонных и франкофонных политических союзов, а также близость арабских стран континента с исламскими, азиатскими соседями. Основной формой интеграции на межафриканском уровне выступают клиринговые платежные взаимоотношения. Исполнительный секретариат. В рамках Сообщества действуют четыре специализированные комиссии: по торговле, таможенному обложению, иммиграции и валютным фондам; по промышленности; по сельскому хозяйству и природным ресурсам; по транспорту, связи и энергетике, а также по социальным и культурным вопросам. Сообщество учредило Фонд сотрудничества, компенсации и развития {с местопребыванием в Ломе), а также Западноафриканскую клиринговую палату.

Бурунди, Габон, Заир, Камерун, Конго, Руанда, Сан-Томе и Принсипи, Центрально-Африканская Республика, Чад и Экваториальная Гвинея учредили одновременно Экономическое сообщество стран Центральной Африки, а его три участника -Бурунди, Заир и Руанда еще и локальное Экономическое сообщество стран Великих Озер. В 1963 г. молодые освободившиеся государства Африки учредили Африканский банк развития, начавший функционировать с 1966 г. На настоящий момент его членами являются 50 африканских государств - практически все члены Организации африканского единства. Высший орган банка - Совет управляющих из числа министров финансов стран-членов. Исполнительный орган - Совет директоров в Абиджане. Под

эгидой банка действует Доверительный фонд Нигерии и Африканский банк развития.

В 1980 г. в Африке была создана еще одна межправительственная экономическая организация - Конференция по координации развития Юга Африки в составе Анголы, Ботсваны, Замбии, Зимбабве, Лесото, Маплави, Мозамбика, Свазиленда и Танзании с целью противодействия в регионе экономическому диктату Южно-Африканской Республики.

Высшим руководящим органом Конференции стала Конференция глав государств и правительств, а исполнительными - Совет министров стран-участниц и Исполнительный секретариат (с местопребыванием в Габороне). Ежегодно также проводятся Консультативные Конференции, в работе которых помимо стран-участниц принимают участие другие государства и международные организации.

Западноафриканский валютный фонд - Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того.

Валютный союз государств Центральной Африки - Габон, Камерун, Конго, Центральная Африканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея.

Экономическое сообщество стран Западной Африки - Бенин, БСК, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кабо-Верде, Либерия, Мавритания, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне и Того.

Другой формой валютного сотрудничества африканских стран стало создание валютных союзов, предполагающее выпуск единой валюты, имеющей единое хождение на территории стран - участниц союза, осуществляющего при этом единую валютно-финансовую политику.

В настоящее время в Африке действуют два таких союза. Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК), образованный в 1964 г. Габоном, Камеруном, Конго, Центральной Африканской Республикой и Экваториальной Гвинеей. Высшим руководящим органом ЮДЕАК является Совет глав государств, а исполнительным - Генеральный сек-

ретариат (с местопребыванием в Банги). ЮДЕАК имеет фонд солидарности, средства в который поступают из таможенных сборов и виде дотаций из Франции. Второй союз - созданный в 1962 г. Центральный банк государств Западной Африки, гарантирующий неограниченную конвертируемость африканской валюте стран-членов по отношению к французскому франку из расчета один к пятидесяти африканских. Впоследствии от Центрального банка отпочковался Западноафриканский банк развития.

Наиболее известными в Латинской Америке являются такие группы и образования, как Латиноамериканская ассоциация интеграции, Амазонский пакт, Андский парламент, Центральноамериканский общий рынок, Карибское сообщество и Латиноамериканский фонд развития для центрально-американского региона.

Латиноамериканская ассоциация интеграции, или «Договор Монтевидео 1980 г.», вступила в силу в 1981 г. и объединяет Аргентину, Боливию, Бразилию, Венесуэлу, Колумбию, Мексику, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили и Эквадор. Кроме них, в ассоциации статус наблюдателей присвоен Кубе, Испании и Португалии. Высшим органом Ассоциации является Конференция глав государств, созываемая раз в три года. Исполнительный орган Ассоциации - Совет министров иностранных дел стран-участниц. Постоянным рабочим органом стал Секретариат (с местопребыванием в Монтевидео).

Целью создания Ассоциации является стремление стран-участниц в создании единого латиноамериканского рынка, что предопределило стратегию ее приоритетов: разработка таможенной политики, а также формирование соглашений по предоставлению режимов наибольшего торгового благоприятствования.

В рамках Ассоциации действует несколько субрегиональных организаций. Созданная в 1969 г. «Лаплатская группа», или группа Амазонского пакта, подписанного Аргентиной, Боливией, Бразилией, Парагваем, Уругваем, о сотрудничестве

и использовании ресурсов и коммуникаций Амазонки и реки Ла-Плата и функционирующая с 1973 г. Андская группа в составе Колумбии, Перу, Чили (вышедшее из пакта в 1976 г.) с Колумбией содействует упрочнению субрегиональных экономических отношений между странами-участниками. В рамках Андской группы действует Андская корпорация развития с уставным капиталом в 1 млрд долл. США, а также Андский резервный фонд, образованный для поддержки равновесия платежных балансов стран-участниц.

Подписанный в 1960 г. и вступивший в силу в 1961 г. Договор Манагуа, вошедший в историю как Общий договор о Центральноамериканской экономической интеграции, заложил основы Центральноамериканского общего рынка. Его участниками стали Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор, которые проводят единую экономическую политику в области таможенной либерализации взаимной торговли, стимулирования развития внутризональной промышленности, а также введения единого внешнего тарифа против третьих стран. Финансирование общих акций осуществляется из Центральноамериканского банка экономической интеграции, Центральноамериканского экономического фонда, Центральноамериканской комиссии по морскому транспорту и Центральноамериканской комиссии по железнодорожному транспорту.

Аналогичный характер своей деятельности имеет Карибское сообщество (КАРИКОМ), в состав которого входят Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Гайана. Ямайка, Тринидад и Тобаго. Еще одна группировка такого типа, функционирующая локально в бассейне Карибского моря, - это организация Восточнокарибских островов в составе Антигуа и Барбуды, Доминика, Гренады, Монтсеррата, Сент-Кристофера, Невис, Сент-Люсии, Сент-Винсента и Гренадин.

Глава 18. Региональные проблемы мировой экономики

Со времени своего формирования во второй половине XIX в. мировое хозяйство прошло достаточно долгий путь развития. Это развитие имеет свое продолжение и ныне: происходит дальнейшее возрастание масштабов хозяйственной деятельности отдельных стран, углубление международного разделения труда. Современное мировое хозяйство не является однородным. Роль в нем отдельных национальных экономик и регионов мира различна. Об удельном весе этих экономик и регионов в мировом хозяйстве можно судить по приведенной ниже табл. со статистическими данными ООН1.

Доля стран и регионов в мировом ВВП (%)

Страны, регионы	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Весь мир	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Страны с переходной экономикой	14,5	4,6	14,3	14,0	14,3	14,3
в том числе:						
бывший СССР	6,4	5,8	5,4	4,5	3,9	3,3
отд Россия	3,9	3,6	3,4	2,8	2,5	2,1
Центральная и Восточная Европа	2,6	2,2	1,9	1,8	1,7	1,7
Китай	5,2	6,4	6,8	7,5	8,4	9,1
Страны с рыночной экономикой	85,5	85,4	85,7	86,0	85,7	85,7
в том числе:						
США	23,2	22,1	21,6	22,3	22,2	22,2
Канада	2,1	2,0	1,9	1,9	1,9	1,9
Европа	24,5	24,4	24,4	24,0	23,4	23,2
включая:						
Великобритания	3,6	3,6	3,5	3,3	3,3	3,3
Германия	5,2	5,2	5,4	5,3	5,1	5,0

Максимова В М. В XXI век со старыми и новыми глобальными проблемами//МЭ и МО, 1998, № 10, с. 22. С дополнениями из Mouthly Bulletin of Statistics, N.Y., Nov. 2001.

Продолжение табл.

Страны, регионы	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Италия	3,7	3,6	3,6	3,5	3,4	3,4
Франция	3,9	3,9	3,9	3,8	3,7	3,7
Япония	8,2	8,6	8,9	8,7	8,6	8,3
Тайвань	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Латинская Америка	6,1	5,8	5,8	5,8	5,9	6,0
включая						
Аргентина	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0
Бразилия	3,1	2,9	2,8	2,7	2,8	2,9
Венесуэла	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Чили	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Африка (без ЮАР)	3,8	3,8	3,8	3,7	3,7	3,7

Окончание табл.

Страны, регионы	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Весь мир	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Страны с переходной экономикой	14,7	14,9	15,1	15,3	15,6	15,8
в том числе:						
бывший СССР	3,0	3,0	2,9	2,7	2,5	2,3
отд Россия	1,9	1,7	1,6	1,3	1,4	1,5
Центральная и Восточная Европа	1,8	1,8	1,9	1,9	2,0	2,0
Китай	9,7	10,3	10,9	11,6	12,8	14,1
Страны с рыночной экономикой	85,3	-	-	-	-	-
в том числе						
США	21,8	-	-	-	-	-
Канада	1,9	-	-	-	-	-
Европа	23,1	-	-	-	-	-
включая:						
Великобритания	3,3	-	-	-	-	-
Германия	5,0	-	-	-	-	-
Италия	3,3	-	-	-	-	-
Франция	3,6	-	-	-	-	-
Япония	8,1	-	-	-	-	-
Тайвань	0,7	-	-	-	-	-
Латинская Америка	6,0	-	-	-	-	-
включая:						
Аргентина	0,9	-	-	-	-	-
Бразилия	2,9	-	-	-	-	-
Венесуэла	0,5	-	-	-	-	-
Чили	0,4	-	-	-	-	-
Африка (без ЮАР)	3,7	-	-	-	-	-

Из таблицы видно, что среди лидеров мировой экономики находятся страны Северной Америки (США и Канада), страны Западной Европы (Великобритания, Германия, Италия, Франция), государства Восточной Азии во главе с Японией. За ней следует динамично прогрессирующая группа новых индустриальных экономик: Тайвань, Сингапур и др.

Все еще на этапе перехода к рынку остается ряд государств Восточной Европы и бывшего СССР.

В регион Северной Америки входят промышленно развитые США и Канада. Интеграционные связи между США и Канадой начали складываться еще в 20-х гг. нашего века, когда внешнеэкономические контакты Канады переориентировались со слабеющей Великобритании на США. Предприниматели США стали быстро осваивать экономическое пространство богатой природными ресурсами, но малозаселенной и недостаточно развитой соседней страны.

Процесс взаимопроникновения собственности канадских и американских предпринимателей достиг высокой отметки, и сегодня масштабы сращивания двух соседних стран очень велики. Также у США имеется и южный сосед: Мексика, в экономику которой американский капитал стал проникать в 70-е гг.

С 1 января 1994 г. началась реализация соглашения Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), подписанного США, Канадой и Мексикой 17 декабря 1992 г. В рамках НАФТА происходит постепенная ликвидация тарифных барьеров, снимаются большинство других ограничений для экспорта и импорта (кроме определенной номенклатуры товаров - сельхозпродукция, текстиль и некоторые др.). Создаются условия для свободного движения не только товаров, но и услуг, капиталов, профессионально подготовленной рабочей силы. Документ содержит обязательства сторон относительно создания механизма по разрешению споров, которые будут непременно сопровождать начальный период становления организации. Соглашение не предусматривает решения

проблем, относящихся к социальной сфере, - безработицы, образования, культуры и т.д.

Ведущая роль в развитии интеграции на североамериканском пространстве, безусловно, принадлежит США, которые на протяжении многих лет через свои компании активно внедрялись в экономику соседей. По мнению американских экспертов, увеличение экспорта приведет к увеличению числа рабочих мест, и эти расчеты уже оправдались. Большие надежды связываются с перенесением на мексиканскую территорию трудоемких, материалоемких и других дорогостоящих производств, что существенным образом должно повлиять на снижение издержек и тем самым повысить конкурентоспособность американских товаров.

Экономика Канады тесно связана с американской. Достаточно сказать, что доля США во внешнеторговом обороте Канады составляет примерно 70% и доля Канады - 20%. Это очень высокий показатель. Вместе с тем лишь в конце 80-х гг. канадцы пришли к выводу о наступлении сравнительно благоприятных условий для углубления интеграционных процессов с США, имея в виду тот факт, что эффективность канадских фирм стала приближаться к аналогичному показателю для американских.

Предварительно была скрупулезно подсчитана возможная экономическая выгода после ликвидации таможенных барьеров, в частности для обрабатывающей и добывающей промышленности. Канада считает, что участие в НАФТА позволит более тесно приобщиться к выпуску наукоемкой продукции, повысить прибыль, так как оплата труда в Канаде выше, чем у партнеров по группировке. В Канаде насчитывается и много противников углубления интеграционных процессов с США, в НАФТА, так как американские фирмы в Канаде слишком агрессивны.

Существуют определенные опасения относительно потери национального контроля над некоторыми отраслями. Опасения канадцев понятны еще и потому, что пока не созданы сильные юридические институты, призванные сопровождать экономические процессы.

Мексика связывает с НАФТА большие надежды, рассчитывает резко ускорить темпы своего развития, внедрения реформ и уже через 10-15 лет приблизиться по уровню своего развития к промышленно развитым странам. Были предприняты решительные меры по либерализации движения капитала, начался его приток, вырос объем иностранных инвестиций. Однако существуют опасения, что мексиканским компаниям будет весьма сложно сдерживать напор северных соседей, особенно в сельском хозяйстве, где возникнут сложные проблемы.

В настоящее время трудно оценить эффективность деятельности НАФТА, поскольку прошло не столь много времени, но уже сейчас просматривается стремление южноамериканских стран присоединиться к этой экономической группировке. Вероятно, в ближайшей перспективе можно будет ожидать расширения НАФТА, однако видится необходимым создание определенных организационных структур, отработки механизма сотрудничества.

Западная Европа занимает особое место в мировом хозяйстве. На ее долю приходится около 23% совокупного ВВП и 7% населения мира. Западная Европа включает 25 стран, которые отличаются друг от друга размерами территории, численностью населения, природными ресурсами, экономическим и научно-техническим потенциалом.

Официально до 1 ноября 1993 г. ведущая интеграционная группировка западноевропейских стран называлась Европейским сообществом. Она появилась после слияния в 1967 г. органов трех ранее самостоятельных региональных организаций:

- | Европейского объединения угля и стали - ЕОУС (1952 г.);
- | Европейского экономического сообщества - ЕЭС (1958 г.);
- | Европейского сообщества по атомной энергии - Евратом (1958 г.).

С 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихских соглашений, официальное название этой группировки - Европейский союз (ЕС). Развитие интеграции в рамках ЕС прошло

ряд этапов, характеризующихся ее углублением, переходом от низших форм (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок) к высшим - экономический и валютный союзы, и увеличением числа участников, К настоящему времени в ЕС практически завершилось создание основ рынка, системы государственного управления, и страны вплотную подошли к окончательному оформлению экономического, валютного и политического союзов. В ЕС как полноправные члены союза входят 15 стран: Австрия, Бельгия, Италия, Великобритания,

Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция. По уровню экономического развития, характеру структуры экономики, масштабам экономической деятельности западные страны делятся на несколько групп. Основная экономическая мощь региона приходится на четыре крупные высокоразвитые в промышленном отношении страны: ФРГ, Францию, Италию и Великобританию, - которые сосредотачивают 50% населения и 70% валового внутреннего продукта. Эти державы во многом определяют общие тенденции хозяйственного и социально-политического развития всего региона.

Прочие государства относятся к малым промышленно развитым странам. Особое место, занимаемое малыми странами в регионе и мире, определяется высоким уровнем специализации на производстве технически сложной высококачественной продукции.

Статистические данные демонстрируют сдвиги, произошедшие в последние десятилетия в положении стран Западной Европы в мировой экономике. Так, их доля в совокупном ВВП мира за 1970 - 1980 гг. возросла с 25 до 31%, а затем сократилась примерно до 23% в 1995 г. Экономический рост региона характеризовался понижающимися темпами. Он прерывался сокращением производства в периоды кризисов в 1975, 1981, 1993 г., когда совокупный ВВП этих стран упал соответственно на 1,2, 0,2, 0,3%. Отме-

ченные периоды характеризовались резким увеличением инфляции и безработицы, низкой загрузкой производительных мощностей.

На современном этапе в Западной Европе весьма велик потенциал научно-технических исследований. Ведущие страны расходуют на эти цели свыше 2% ВВП. Расходы западноевропейских стран в значительной степени ориентированы на фундаментальные исследования. Страны региона отстают в таких ключевых производствах, как интегральные схемы и полупроводники, изготовление микропроцессоров, суперЭВМ, биоматериалов. На других направлениях западноевропейские компании занимают передовые рубежи. Это - строительство АЭС, производство фармацевтических препаратов, техника связи, отдельные отрасли транспортного машиностроения и т.д. Но эти виды техники и продуктов оказывают слабое воздействие на технологическую структуру производства. Поэтому более узкий рынок наукоемкой продукции в Западной Европе по сравнению с США в меньшей степени формируется за счет внутреннего производства.

Среди факторов, отрицательно влияющих на ход экономического развития Западной Европы выделяется массовая безработица — до 20 млн чел. Более 80% безработных сосредоточено в странах ЕС. Уровень безработицы в них составлял в 1996 г. 11,4% рабочей силы в сравнении с 5,5% в США и 3,3% в Японии. Современное экономическое развитие западноевропейских стран протекает под знаком структурных изменений.

Эти изменения отразили общие тенденции развития производства и общественного разделения труда в условиях нового этапа НТП, а также явились следствием структурных кризисов перепроизводства 70-х и начала 90-х гг. Сдвиги в промышленном производстве неодинаковы. Если в некоторых странах его роль снижалась, то в южных и ряде северных стран (Исландия, Финляндия, Ирландия) доля промышленного производства в ВВП возросла. В этих странах

продолжался процесс индустриализации, создавались новые производственные мощности общего назначения.

На современном этапе структурный кризис пережили судостроение, черная металлургия, текстильная и угольная промышленность. Такие отрасли, бывшие не так давно стимуляторами роста, как автомобилестроение, химия, электротехника, столкнулись с сокращением внутреннего спроса, изменениями в международном разделении труда. К наиболее динамичным отраслям относятся электронная промышленность, в которой преимущественное развитие получило производство промышленного оборудования и специального назначения, прежде всего ЭВМ. Выделились новые отрасли и производства, связанные с изготовлением роботов, атомных реакторов, аэрокосмической техники, новых средств связи. Однако они оказались не только не в состоянии обеспечить высокие темпы роста экономики, но и в своем развитии отставали от США и Японии.

Отечественные производители обеспечивают только 35% регионального потребления полупроводников, 40% электронных компонентов, еще меньше интегральных схем. Западноевропейская промышленность по выпуску информационной техники обеспечивает 10% потребностей мирового и 40% регионального рынков.

Современные процессы монополизации в Западной Европе имеют отличия от подобных процессов в Северной Америке. Наиболее прочные позиции крупнейшие западноевропейские компании занимают в традиционных отраслях, значительно отставая в новейших наукоемких. Отраслевая специализация крупнейших объединений Западной Европы менее подвижна, чем у корпораций США. А это тормозит структурную перестройку экономики. Кроме ЕС, в Европе существует еще одна организация - Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Она возникла в 1960 г. после подписанной в Стокгольме соответствующей конвенции. В настоящее время членами ЕАСТ являются Австрия, Исландия, Норвегия, Финляндия, Швеция и Швейцария. 14-2250

В отличие от ЕС здесь за каждой страной сохраняется внешнеторговая автономия и собственные таможенные пошлины в торговле со странами «третьего мира», единого таможенного тарифа не существует. Совет, куда входят представители всех стран-членов ЕАСТ, не является наднациональным органом и может принимать решения лишь на основе единогласия.

В 1991 г. подписано соглашение между странами обеих группировок о создании единого европейского экономического пространства. В соответствии с этим соглашением страны -члены ЕАСТ начиная с 1993 г. включают в свои законодательства сотни правовых актов ЕС, касающихся свободного движения товаров, капиталов, услуг, а также политики в области конкуренции.

Предусматривается введение к 2000 г. единой валюты, выработка общей внешней политики, повышение роли Европарламента, введение единого гражданства, сотрудничество в области безопасности и т.д. Наиболее динамично развивающимся регионом в мировой экономике в последние десятилетия считается Восточная Азия.

Первой среди стран региона переход к современному экономическому росту совершила Япония. Еще в конце XIX в., начиная с реформы Мэйдзи, японское правительство создало условия для свободного предпринимательства и инициировало осуществление модернизации экономики. Особенностью японской модернизации хозяйственной деятельности явилось то, что иностранный капитал занимал незначительную долю при создании современной экономики, а также и тот факт, что немалую роль в модернизации играло патриотическое движение, инициируемое государством.

В итоге, в послевоенный период Япония подняла экономику из руин до положения равенства с богатейшими странами мира. Сделала она это в условиях демократического правления и при распределении экономических выгод среди широких кругов населения.

Современная экономика Японии в удивительной степени зависит от мелких предпринимателей. Почти одну треть рабочей силы составляют работающие на себя и неоплачиваемые члены их семей. В начале 30-х гг. в Японии было 9,5 млн предприятий, имеющих менее 30 рабочих, из них 2,4 млн - это фирмы, а 6 млн - не объединенные в корпорации деловые предприятия, не связанные с хозяйством. В этих фирмах было занято более половины рабочей силы. В промышленности почти половина рабочей силы работает на предприятиях, имеющих менее 50 рабочих

Правительство поощряет сбережения и рост малых предприятий с помощью налоговых льгот, финансовой и другой помощи. Из мелкого бизнеса формируются огромные сети поставщиков и субподрядчиков крупных монополий «первого», «второго» и «третьего» уровней. Их руками создается, например, половина стоимости автомобилей, которые изготавливает фирма «Тойота».

Япония стала первой страной, в экономике которой реализовалась модель сбалансированного роста. С 1990 г. эта богатая страна также первая и пока единственная вступила в последний этап в реализации все той же экономической модели сбалансированного роста. Это - этап умеренного прироста ВВП зрелой рыночной экономики. А это означает, что высокие темпы роста японской экономики сменятся ежегодным приростом ВВП в среднем в 2-3%. Начало этого этапа совпало с четырехлетней депрессией мировой экономики, которая после семилетнего процветания вступила в 1990 г. в серьезный экономический кризис, из которого Япония выбирается до сих пор. Это подтверждается статистикой, и в середине 90-х гг. в экономике Японии четвертый год продолжался спад. За 1992 г. промышленное производство сократилось более чем на 8%. Это - более резкое падение, чем то, которое Япония имела в конце 80-х гг. В 1993 г. в экономике Японии наблюдался нулевой рост, а в 1994 г. он составил 0,6%, 1995 г. мало то изменил, и прирост сохранился на уровне 0,5%. И тояио

1996 г., обеспечит экономический рост Японии в 3,4%, а это приблизительно тот уровень, который характерен именно для зрелой рыночной экономики. За последние два десятилетия большинству отраслей японской промышленности приходилось, сталкиваясь с «шоками» той же силы, что и в остальных странах и регионах мира. Но они приспособились настолько хорошо, что во многих случаях вышли из затруднений даже более сильными, чем прежде.

Но кризис 90-х гг. бросил более серьезный вызов японской экономике, который дополнился и другими обстоятельствами: страну постигло одно из страшнейших землетрясений в Кобе, главном порту района, являющемся центром японской промышленности. Имеет прямое отношение к затянувшемуся экономическому спаду и частая смена правительств в последние годы. Все это совпало с тем периодом времени, когда Япония вступила в завершающий этап экономической модели сбалансированного роста, характеризующийся затуханием и перепадом к умеренному экономическому росту.

Анализ показывает, что период высоких темпов роста японской экономики позади. Япония вступает в следующий, XXI в. с умеренным, т.е. невысоким экономическим ростом, присущим зрелой рыночной экономике. Это итог реализации модели сбалансированного роста.

В число стран восточноевропейского региона входят следующие 6 стран: Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чехия. Эти страны в тот или иной период решили отказаться от централизованно-планируемой экономики и продолжать свое экономическое движение по пути рыночных реформ.

При рассмотрении хода реформ в странах Восточной Европы нелегко выявить расклад достижений и потерь. Очевидно, что достигнут немалый прогресс в трансформировании централизованно планируемой экономики в демократическую рыночную систему. Тем не менее экономические и социальные издержки перехода оказались гораздо выше, чем ожидалось.

Затянувшийся экономический спад, высокий уровень безработицы, упадок системы социального обеспечения, углубление дифференциации доходов и благосостояния - все это привело к разочарованию и нарастающей политической напряженности.

Спад оказался гораздо глубже, чем изначально планировалось. История и текущая экономическая ситуация в этих государствах определяются набором сходных факторов, отличающих их от стран, образовавшихся на территориях бывших СССР и Югославии.

Первые программы реформ состояли из наборов стабилизационных мер, институциональных перемен и структурной политики, в том числе приватизации. Монетарные и фискальные ограничения должны были сбить инфляцию, восстановить финансовое равновесие, обеспечить предпосылки создания стабильной макроэкономической ситуации. Либерализация внешних связей должна была помочь выйти на оптимальный уровень цен и внести на внутренний рынок необходимую дозу конкуренции.

Предполагался также перелив ресурсов из убыточных предприятий в прибыльные сферы деятельности, развиваемые и управляемые прежде всего вновь нарождающимся частным предпринимательством. При этом средний уровень благосостояния должен был расти, особенно в секторах, имевших и при плановой системе преимущества (тяжелое машиностроение, металлургия, добыча полезных ископаемых, управленческий аппарат). Причем издержки приспособления должны были остаться достаточно ограниченными - частично благодаря прямым иностранным инвестициям, которые, как ожидалось, хлынут в страны с переходной экономикой с их низкой стоимостью рабочей силы и неосвоенными рынками. Но реальность оказалась гораздо серьезнее: все страны региона испытали удары спада и безработицы.

С тех пор как девять лет назад восточноевропейские страны приступили к реформам, они прошли немалый путь. Во всех из них созданы демократические, плюралистические системы, не встает и вопрос об отходе от рыночных реформ. Ликвидирова-

ны основы централизованного планирования и государственного контроля: цены либерализованы, национальные валюты стали конвертируемыми, потребители и производители относительно свободны в своих решениях. Инфляция в основном подавлена, сведены на нет хронические дефициты. Значительная часть производимой продукции приходится на частный сектор, внутренние рынки обеспечены широким набором товаров и услуг, вполне сравнимым с имеющимся в промышленно развитых странах. Страны с переходной экономикой предприняли также усилия для интеграции в мировой рынок:

- ! существенная часть их внешней торговли приходится на развитые страны,
- ! их внешнеэкономические связи углубляются за счет притока прямых и портфельных иностранных инвестиций.

Появилось немало новых рыночных институтов, таких как биржи, кредитные инструменты, антимонополистическое регулирование, законодательство о банкротствах и т.д. Данные по уровню ВВП и промышленному производству в Восточной Европе в 1993 - 1995 гг. см. в приведенной ниже табл.

**Характеристика уровня ВВП
и промышленное производство в Восточной Европе
в середине 90-х гг. XX в., % к предыдущему году**

Страна	ВВП			Промышленность		
	1993	1994	1995 (оценка)	1993	1994	1995 (оценка)
Болгария	-4,2	-1,4	1,5	-8,0	4,5	3 - 4
Венгрия	-2,3	2,0	0 - 1	4,0	9,2	4,5
Польша	3,8	5,0	5,5 - 6	6,4	11,9	8
Румыния	0,7	3,5	4,2	1,3	3,3	4,5
Чехия	-0,9	2,6	3,5 - 4	-5,3	2,3	7
Словакия	-4,1	4,8	6,4	-5,4	6,4	8 - 9

Как показывают статистические данные, к 1994 г. эти страны успешно преодолели экономический спад и началась долгожданная стадия оживления. В ряде стран доля негосударственного сектора в ВВП превысила 50%.

При трактовке приведенных статистических данных налицо прогресс в изменении структуры собственности и внешнеторговой ориентации восточноевропейских стран. Но, несмотря на достижения, есть немало промахов и разочарований. Рынок здесь еще не вышел из «детского» возраста: он быстро растет, но еще незрел и неустойчив. Наиболее тревожным и неожиданным для восточноевропейских стран стал «переходный» спад, проявившийся в сокращении производства и занятости до уровней значительно более низких, чем в дореформенный период. Общий спад производства за период 1989-1993 гг. оказался действительно крупномасштабным, сравнимым, пожалуй, только* с Великой депрессией 1929 -1933 гг. Спад достиг особой глубины в Болгарии и Румынии - странах, хуже подготовленных к немедленным рыночным реформам и меньше продвинувшихся по пути реформ, нежели Чехословакия, Венгрия и Польша. Обращает на себя внимание, что во всех рассматриваемых странах падение промышленного производства оказалось заметно глубже (приблизительно более чем наполовину) падения ВВП. В Болгарии и Румынии спад промышленного производства составил к концу 1993 г. 50%. Тем не менее произошедший спад- явление вполне естественное и неизбежное.

Одним из основополагающих предположений столь серьезных проблем явилось то, что почти полная занятость в централизованно планируемой экономике обеспечивалась слабой трудовой дисциплиной, идеологической догмой о полной занятости при социализме и низкой зарплатой. Соответственно, предсказывались широкомасштабные увольнения в переходный период. В то же время предполагалось, что возросший спрос на труд в сфере услуг и частном бизнесе поглотит значительную часть избыточной рабочей силы в промышленности, так -что общий уровень безработицы останется умеренным.

Решение этой проблемы следует искать в структурной политике, нацеленной на улучшение функционирования рынка труда за счет устранения перекосов в формировании ставок заработной платы и доведения пособий по безработице до

уровня средней зарплаты, увеличения межрегиональной и межотраслевой мобильности рабочей силы.

Последняя стадия развития системы централизованного планирования характеризовалась высокой инфляцией и повсеместным дефицитом. Либерализация цен и девальвация национальных валют усилили инфляционное давление. На практике «корректирующая» инфляция сильно зашкаливала за уровни, предусмотренные стабилизационными программами. В результате основной задачей реформистских правительств стало восстановление основ ценовой стабильности. Как показал опыт, сбить инфляцию с почти гиперинфляционных значений до контролируемого уровня было относительно легко - при условии обоснованности, последовательности и четкой реализации антиинфляционных программ. Однако, добившись снижения инфляции до среднегодового уровня 20 - 40%, большинство восточноевропейских стран оказались неспособными сбить ее дальше.

Даже «умеренная» инфляция, составляющая 10 -12% в Чехии и Словакии, оказывает чрезвычайно негативное воздействие на сферы с переходной экономикой. В таких условиях сохраняется высокий уровень номинальных и реальных процентных ставок, что ограничивает кредит и мешает экономическому оживлению, служит источником неуверенности для бизнеса и из-за нежелательных эффектов в распределении доходов может вызвать социальную напряженность. Попытки остановить такую инфляцию с помощью стандартного инструментария денежных рестрикций (ставка процента и т.д.) в подобных условиях оказываются малоэффективными, особенно если страна испытывает значительный приток краткосрочного капитала из-за рубежа (Чехия, Польша). Консервативная денежная политика нужна по-прежнему, но ее необходимо сочетать с мерами, которые бы сбивали инфляционные ожидания, тормозя действие инерционных механизмов.

Реформаторы в восточноевропейских странах отчетливо видели слабости традиционных госпредприятий, а в долго-

срочном плане разрешить проблему надеялись через ускоренную приватизацию. В результате вместо прекращения неэффективного производства, увольнения избыточной рабочей силы и реагирования на сигналы рынка стандартным, нацеленным на максимизацию прибыли способом, госпредприятия пошли по пути завышения цен на свою продукцию, сохранения занятости и интенсивного лоббирования правительственной поддержки.

В чисто экономическом плане приватизация должна обеспечить более эффективное корпоративное управление и дополнительные источники финансирования. В рассматриваемых странах использовались две стратегии приватизации: одна базировалась на свободном распределении госсобственности между всеми желающими, другая имела более коммерческий характер, и ее условия варьировали в каждом конкретном случае. Однако поскольку последний вариант носит «штучный» характер, приватизация всего госсектора займет долгое время.

Поэтому дилемма состоит в выборе между «широкой, но поверхностной» или «глубокой, но узкой» приватизацией. В любом случае завершение процесса потребует немало лет. Важным уроком, вытекающим из опыта последних девяти лет, явилось то, что можно рекомендовать придерживаться компромиссной стратегии, сочетая элементы свободного распределения и коммерческой продажи, в том числе на условиях кредита (лизинг, товарный кредит и т.д.). Другой урок состоит в том, что скорость приватизационного процесса должна измеряться тем, насколько быстро на приватизированных предприятиях можно создать эффективное корпоративное управление. Поскольку этого нельзя добиться сразу, какое-то время должно сохраниться и продолжать работать немалое число госпредприятий. Настоятельная потребность в радикальном реформировании всей финансовой сферы была признана только тогда, когда стало ясно, что банки и другие существующие финансовые институты превратились в крупное препятствие на пути пере-

хода от плановой к рыночной экономике.

Главные пороки финансовой системы включали в себя:

- | отсутствие многих важных институтов финансового посредничества (пенсионные и паевые фонды, специализированные кредитные и сберегательные организации, страховые фирмы, фондовый рынок);
- | ограниченность ресурсов капитала у коммерческих банков, их чрезмерную зависимость от небольшого числа клиентов (прежде всего крупных госпредприятий);
- | отсутствие опыта кредитных операций, несовершенство или отсутствие разумного регулирования и контроля над банками.

Совершенно очевидной была слабость надзора за банковской системой: центральные банки восточноевропейских стран придерживались довольно идеалистического подхода, полагая, что либеральной политики выдачи банковских лицензий в сочетании с высокими процентными ставками и (иногда) кредитными потолками будет достаточно для изменения поведения коммерческих банков. Другими важными последствиями отсутствия реформ в данной сфере стали дороговизна и ограниченная доступность кредитов.

Отсутствие разумного регулирования и нарушенная система стимулов у менеджеров сделали банки особенно подверженными коррупции и злоупотреблениям.

Многочисленные финансовые скандалы, поразившие банковский сектор Венгрии, Польши, и в самое последнее время - Чехии, показали, что качество банковского регулирования, надзора со стороны центральных банков и юридической базы оставляет желать лучшего. Скандалы не только потрясли основы многих коммерческих банков и негативно повлияли на их клиентов, но и серьезно подорвали доверие общественности к рыночным институтам, и в целом к реформам.

С самого начала осуществления реформ правительства восточноевропейских стран приписывали прямым иностранным -инвестициям (ПИИ) ключевую роль в преобразованиях. Первоначальный оптимизм относительно ПИИ базировался на

следующих отличительных чертах экономики восточноевропейских стран:

- | доступность квалифицированной и дешевой рабочей силы;
- | удобное географическое положение вблизи западных рынков;
- | ожидавшийся рост внутреннего спроса;
- | либеральное законодательство.

На практике приток ПИИ за прошедшие годы оказался значительно меньше предполагавшегося и крайне неравномерно распределен между отдельными странами. Более того, в 1994 г. наступила стагнация ПИИ, особенно ярко проявившаяся в Чехии и Венгрии, ранее лидировавших во всем регионе по объему получаемых инвестиций. Четких объяснений этому нет. Как представляется, восточноевропейские страны обеспечивают иностранным инвесторам стимулы, вполне сравнимые с существующими на других формирующихся новых рынках. В то же время качество рабочей силы здесь выше. Причины могут быть связаны и с нестабильностью законодательной базы, политической и микроэкономической ситуации, а также - по крайней мере, в отдельных странах - с широким размахом профсоюзного движения, высокой активностью профсоюзов и традициями частых трудовых конфликтов (Польша). Итогом девяти лет преобразований в странах Восточной Европы следует считать создание предпосылок рыночного развития. И в то же время появились проблемы, связанные с непредвиденными социально-экономическими издержками трансформации и слишком медленным восстановлением уровня жизни. Поэтому требуется неординарная внутренняя политика, направленная на поддержание экономического роста и необходимых структурных сдвигов при обеспечении финансовой дисциплины и макроэкономической стабильности, более активное сотрудничество с мировым сообществом. Это определит скорость и прогресс реформ в ближайшие годы.

Известно, что подсистема развивающихся стран включает 4/5 всех стран мира. В них проживает более 80% населения Земли. Экономическое состояние развивающихся стран, их проблемы непосредственно сказываются на подавляющей час-

та человечества. К этой подсистеме относятся все азиатские страны, кроме Японии, Республики Кореи и Израиля, все страны Африки, исключая ЮАР, а также страны Латинской Америки. По темпам экономического роста периферия мирового хозяйства, включая КНР, превосходила промышленно развитые страны. Наиболее высокие темпы прироста ВВП отмечались в 60 - 70-е гг. В 80-е гг. произошло значительное падение среднегодовых темпов прироста. В 90-е гг. они повысились, но не достигли уровня 60 - 70-х.

Развивающиеся страны обычно группируются по регионам с учетом их географического положения, Среди развивающихся стран в современных условиях идет процесс экономической дифференциации. В настоящее время они оказались, по крайней мере, на трех различных уровнях развития.

Стратегии экономического развития азиатских НИС опирались на экспортно-ориентированное производство, прежде всего готовых изделий. Поэтому эти страны превратились в крупнейших поставщиков на мировой рынок обуви, одежды, текстильных изделий, бытовой электронной аппаратуры, персональных компьютеров, легковых автомобилей и других видов высокотехнологичной продукции.

Начиная с 80-х гг. постепенно меняется место НИС не только в мирохозяйственных связях, где им удалось найти свои «ниши», но и в современной мировой экономике. Признанием их возросшей роли в мировом хозяйстве стало принятие в конце 1996 г. Республики Корея в члены престижного элитарного клуба промышленно развитых стран - Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Страны Латинской Америки в своем хозяйственном развитии добились более скромных результатов. Им приходилось трижды менять свою экономическую стратегию. Начиная с прошлого столетия латиноамериканские государства оказались в роли поставщиков сырья на мировой рынок. К концу 20-х гг. эта волна исчерпала себя. Чрезвычайно разрушительный для Латинской Америки мировой экономический кризис 1929 - 1933 гг. подвел черту под режимом открытой экономи-

ки, положив начало новой «большой волне» – на этот раз государственного регулирования.

Тем не менее и Латинской Америке пришлось испытать на себе сложности роста. Формулу эволюции экономики государственного регулирования представим так:

- ♦ достижения и успехи госсектора;
- ♦ переоценка роли государства и нарастание самодовольства;
- ♦ гипертрофия госрегулирования и снижение эффективности госпредприятий;
- ♦ рост бюрократии и коррупции;
- ♦ увеличение бюджетного дефицита и инфляция;
- ♦ падение престижа протекционизма и госсектора.

Провозглашенный переход к неолиберальному курсу означал резкое сокращение вмешательства государства в инвестиционные, кредитные, валютные и внешнеторговые операции и, конечно, сужение его участия в собственно предпринимательской деятельности. Ключевой реформой стала приватизация, призванная расширить пространство для частной инициативы. Начавшись с разгосударствления второстепенных объектов, она постепенно охватывала все более крупные предприятия. Качественное структурирование экономики обозначилось на рубеже 80 – 90-х гг., когда наметился переход в частный сектор крупнейших госкомпаний региона, в том числе в базовых отраслях производства.

К настоящему времени процесс приватизации почти завершен в Чили и Мексике, близится к концу в Аргентине и Перу, находится на подъеме в Уругвае, Эквадоре и других странах.

Странам Латинской Америки в основном удалось преодолеть последствия тяжелого экономического кризиса начала 80-х гг. и приступить к перестройке национальных хозяйственно-технологических структур. Хотя суммарные темпы роста региона в 1991 – 1994 гг. составляли в среднем 3% в год (в конце 80-х гг. – менее 1%), некоторые страны (Чили, Аргентина, Перу, Венесуэла, Уругвай, Панама, Доминиканская Республика и др.) достигали 4 – 8%. Если в 1990 г. еще оставалось шесть стран с отрицательным приростом валовой про-

дукции, то в последующие годы их число сократилось до 2 - 3 (включая Никарагуа и Гаити). Возрос внешнеторговый оборот, утечка капиталов за рубеж сменилось их притоком, повысилась общественная производительность труда. Среди главных целей реформ выделялось оздоровление финансовой системы, преодоление инфляции, а в ряде стран и гиперинфляции. Своего максимума инфляция достигла в 1989 и 1990 г., когда ее уровень составил 1200%, а в отдельных странах - даже 5000 - 8000% (Никарагуа, Перу, Аргентина и Бразилия). В этой проблеме сконцентрировались главные беды экономики и общества - ослабление предпринимательской деятельности и мотивации к труду, приоритет быстрой и нередко сомнительной наживы и т.д.

Как свидетельствует латиноамериканский опыт, сильнейшим тормозом на пути преобразований социально-экономического характера является наличие у той или иной страны крупного внешнего долга. Достигая критической массы (у каждой страны она своя — в зависимости от конкретного потенциала), он начинает ограничивать свободу действий государства, выбора собственной стратегии развития. Так, приватизация в Парагвае, Боливии, Панаме и некоторых других странах началась, по существу, после того как МВФ поставил в качестве условия их кредитования развертывание процесса разгосударствления экономики. В ряде случаев (Парагвай, некоторые страны Центральной Америки) оговаривались даже сроки приватизации и указывалось число компаний, которые она должна была затронуть.

На современном этапе свыше десяти стран региона не в состоянии своевременно уплачивать проценты по внешней задолженности. Этим должникам особенно трудно выстраивать оптимальную (с точки зрения национальных интересов) экономическую политику. Так, относительно медленный ход преоб-раكمний в Бразилии, их пробуксовка в Эквадоре обусловлены в немалой степени наличием крупного внешнего долга.

Проблематична и ситуация в сфере внешней торговли, которая в новой стратегии призвана стать основным двигателем

экономического роста. Между тем либерализация внешней торговли привела не только к ее крупному и растущему дефициту (в Аргентине 2,7 млрд, долл. в 1992 г. и 3,4"млрд в 1993 г.), но и к наплыву на местный рынок товаров, которые теснят национальную продукцию, как в сфере промышленности, так и сельского хозяйства. В Колумбии, Венесуэле, некоторых других странах производство пшеницы, риса, отдельных других культур, которое ранее не только удовлетворяло внутренние потребности, но и обеспечивало экспорт, в нынешних условиях стало сокращаться. Суммарный дефицит платежного баланса региона по текущим операциям увеличился с 6 млрд долл США в 1990 г. до 43 млрд в 1993 г.

Производство, за исключением Чили и Мексики, либо модернизируется слабо (Аргентина, Бразилия), либо не модернизируется совсем, что предопределяет низкую конкурентоспособность экспортных товаров.

Существенную опасность для успеха проводимой экономической трансформации представляют сопряженные с ней социальные издержки. Преобразования в экономике зачастую осуществляются в отрыве от социальной сферы, т.е. с нарушением системного подхода к реформированию. Значительный уровень социальной напряженности в Латинской Америке в немалой степени предопределен тем, что в условиях развернувшейся «рыночной революции» из двух моделей размета - европейской, с ее определенной заботой о слабых и проигравших, и американской, для которой характерна конкурентная, жесткая модель, - была избрана (не без давления извне) последняя. А это означает: в Латинской Америке, крда#е всего прочего, идет смена цивилизационных ценностей, духовных ориентиров, что не может проходить (кэболешевно.

Современный этап реформирования и его ближайшие перспективы концептуально оформлены т последних сеешжх Экономической комиссии ООН для Лишнею* Ажршш и Карибских стран (ЭКЛАК), где экспертами регулярно обобдает-ся региональный опыт развития.

Примечательно, что в последнее время даже эксперты МВФ и МБРР, стремящиеся поддержать в регионе престиж своих рекомендаций и неоднократно подвергавшиеся суровой критике, стали следить, чтобы в стабилизационных программах были представлены социальные аспекты и содержались механизмы «социального выравнивания». Они, в частности, считают, что сокращение продовольственных субсидий должно осуществляться постепенно, а прямую помощь следует сфокусировать на бедных слоях общества. На современном этапе Латинская Америка переживает сложный период комплексных структурных преобразований, для которых характерно нетрадиционное решение экономических, политических, социальных, институциональных и культурных проблем. Для успешного продвижения реформ созданы и определенные политические предпосылки, прежде всего в виде демократических режимов почти во всех странах.

Выяснилось, что успехов добились те страны, к руководству в которых пришли не политики традиционного склада, а интеллектуалы, лидеры нового типа, которым удалось добиться национального согласия.

Подводя некоторые итоги произошедших преобразований, скажем, что перед регионом стоит немало нерешенных проблем, возможно в скором будущем появление новых. Так, крупные средства, поступающие в казну от приватизации, скоро иссякнут, и тогда странам придется изыскивать иные источники. Однако регион пришел в движение, он стал динамичен. Мексика стала первой развивающейся страной, принятой весной 1994 г. в члены Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В регионе просматривается отход от крайностей протекционизма и неолиберализма и движение к золотой середине. Эти тенденции и ознаменуют вступление Латинской Америки в новое столетие.

Немало сложных проблем стоит и перед развивающимися странами Африки. Начиная с середины 50-х гг. страны этого региона охватила некоторая эйфория в связи с провозглашени-

ем независимости. Надежды на то, что независимость придаст импульс экономическому росту и развитию, не оправдались.

В середине 90-х гг. на долю африканского континента, где проживает более 11 % населения Земли, приходится лишь около 5% мирового производства. В геополитическом, экономическом и цивилизационном отношении Африка состоит из двух достаточно различных субрегионов: Северной Африки, расположенной к северу от Сахары, типологически более близкой Ближнему Востоку, и Тропической Африки, расположенной соответственно к югу от Сахары.

Государства Тропической Африки относятся к числу наиболее характерных стран развивающегося мира. Все они в прошлом были колониями, что предопределило их узкую, аграрно-сырьевую специализацию в международном разделении труда.

В национальных экономиках государств региона велика роль традиционного сектора. Его основой выступают мелкие крестьянские хозяйства, в которых доминирует использование природных факторов труда, и живой труд преобладает над овеществленным. Для хозяйств типичен экстенсивный характер производственной деятельности. Также для региона характерны низкий уровень развития экономики и социальной сферы. Средняя величина ВВП на душу населения составила в 1995 г. при расчете по текущим валютным курсам 490 долл. США. При этом лишь в пяти государствах этот показатель достигал или превышал 2000 долл. США (Ботсвана, Габон, Маврикий, Намибия, Сейшельские О-ва). Девять государств региона имели в 1995 г. доход на душу населения менее 200 долл. США, в том числе Эфиопия - 100 долл. США, Мозамбик - 80 долл. США.

Об экономической отсталости стран региона свидетельствует и структура их ВВП. В среднем по региону в промышленности создается 30% ВВП, в сельском хозяйстве - 20%. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП составляет всего 15%. При этом в большой группе стран этот показатель намного ниже, а в Анголе, Руанде и Эфиопии - всего 3%.

Важную роль в создании ВВП играет сфера услуг (48% ВВП в 1995 г.). Однако в рамках третичного сектора роль науки, образования, здравоохранения остается незначительной. Все государства Тропической Африки за исключением Ботсваны, Габона, Маврикия и Сейшельских Островов относятся к странам с низким уровнем развития людских ресурсов, что свидетельствует о слабости их систем образования. 54% женщин старше 15 лет и 35% мужчин неграмотны. Средняя продолжительность жизни - самая низкая в группе развивающихся стран, всего 52 года (1995 г.).

Вследствие низкого уровня ВВП на душу населения, отсталой структуры производства и неразвитой социальной сферы многие (2/3) государства региона относятся по методологии ООН к «наименее развитым странам» (НРС). Страны Тропической Африки занимают периферийное и соответственно зависимое положение в мировой экономике. Такое положение государств региона проявляется сразу по нескольким направлениям:

- | вследствие узкой, аграрно-сырьевой специализации этих стран в международном разделении труда их доходы от внешней торговли в определяющей степени зависят от конъюнктуры, складывающейся на мировых рынках сырьевых товаров, а значит, - от спроса на эти товары в их основных потребителях-промышленно развитых государствах Запада;
- | валовые внутренние сбережения подавляющего большинства государств Тропической Африки далеко не покрывают их потребности во внутренних инвестициях и, соответственно, последние могут обеспечиваться лишь при условии привлечения финансовых ресурсов извне;
- | о зависимом положении государств Тропической Африки в мировой экономике свидетельствуют размеры их внешней задолженности. Совокупный внешний долг превысил в 1995 г. 186 млрд долл. США, что соответствовало примерно 81% регионального ВВП и почти 242% их совокупного

- экспорта. На его обслуживание в 1990 - 1995 гг. ежегодно расходовалось свыше 15% совокупных экспортных поступлений.

Поскольку экономика африканских государств находится в сильной зависимости от внешних факторов и прежде всего от торговли с зарубежными странами, ее оздоровление может быть напрямую связано с принятием и осуществлением таких мер, как снижение импортных таможенных тарифов, отмена налогов на экспорт сельскохозяйственной продукции, сокращение налога на корпорации. Высокий уровень корпоративного налога (40% и выше) фактически душит африканских предпринимателей, закрывая им доступ на внешние рынки, и создает питательную среду для коррупции и уклонения от налогов.

Этим можно объяснить высокий уровень сосредоточения производства в так называемом неформальном секторе, заведомо выводящем из-под контроля финансовых служб значительные капитальные средства. По данным МВФ, в Кении он оставляет 35% от зарегистрированного объема производства, в Танзании - 30-33%, Гане - 32%, в Нигерии - 27%. А поскольку производство наиболее развито в городах, то там в неформальном секторе занято до 60% экономически активного населения.

Следовательно, глубоко продуманная экономическая и торговая политика, реально учитывающая положение африканских стран в международном разделении труда, призвана обеспечивать экспортерам беспрепятственный доступ к средствам производства и их выход на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией. А главная цель налоговой политики должна состоять в поощрении развития обрабатывающих отраслей промышленности. Эта политика должна создавать самые благоприятные условия как местным, так и иностранным инвесторам, обладающим богатым коммерческим, организационным опытом и техническими знаниями.

Ныне африканские страны еще находятся на стадии апробации различных моделей экономического развития, которые

построены на трех «китах»: разгосударствление собственности, либерализация хозяйственной деятельности и стабилизация финансовой сферы. Более заметных результатов они добились только в достижении количественных показателей приватизации, которая по существу означает лишь- смену собственности и вовсе не обязательно влечет за собой качественные изменения в экономике.

Не довольствуясь западными рецептами, африканские страны чаще изучают опыт новых индустриальных стран Азии, где правительственные структуры и верно выбранные критерии научно-технического прогресса сыграли решающую роль в ускорении экономического развития. Опыт некоторых из них (Республика Корея, Малайзия, Сингапур, Таиланд) весьма притягателен для ряда стран Африки.

Так, африканских лидеров устраивают существующие в азиатских странах авторитарно-командные формы правления, которые, по их мнению, согласуются с африканскими ценностями. Наметившийся в 80-е гг. в Африке переход от авторитарных методов правления к демократическим так и не получил развития, Далее, если в азиатских странах частный сектор стал аккумулятором капитала, то Африка, где частное предпринимательство не развито, а значительная часть национального дохода незаконно присваивается правящей элитой, стала примером бегства капиталов за рубеж. По оценкам, за период с 1985 по 1995 г. сумма капиталов, покинувших только страны Тропической Африки, составляет примерно 15 млрд долл.

В 1989 г. ряд африканских стран вместе с наиболее развитыми странами Азии и Латинской Америки образовали «Группу 15» с целью расширить торгово-экономическое сотрудничество между ее участниками и установить постоянный диалог с мировыми державами. Из африканских стран в «Группу 15» вошли Алжир, Египет, Зимбабве, Нигерия и Сенегал.

Сознавая, что нынешняя сырьевая ориентация промышленного производства „ внешней торговли не дает никаких

шансов на равноправную интеграцию в мировое хозяйство, представители африканских государств 23 октября 1996 г. приняли решение о создании Союза за индустриализацию Африки. Его цель - содействие промышленному развитию африканских государств, повышению конкурентоспособности их промышленной продукции на международном рынке, поощрение в регионе партнерских отношений в сфере промышленного производства, а также привлечение членов международного сообщества к участию в индустриализации Африки и оказанию ей помощи.

Все это, конечно, не означает, что наконец-то найдено решение экономических проблем континента. Это лишь свидетельствует об активизации поисков адекватной стратегии экономического развития, которая в большей степени отвечала бы национальным интересам африканских стран и открывала бы новые пути и резервы преодоления ими экономических трудностей.

Общей тенденцией для всех регионов является экономическая интеграция и образование региональных группировок. Подразделение мирового хозяйства на интеграционные группировки оказывает противоречивое влияние на процесс интернационализации производства. Формирование международных экономических объединений и союзов содействует развитию производственных связей между странами, входящими в них. Но одновременно это создает препятствия экономическим отношениям между странами, принадлежащими к различным группировкам, приводит к концентрации товарных потоков внутри экономических объединений. Вместе с тем, сдвиги в экономическом положении ряда стран мировой экономики, возросшая интенсификация их экономических связей снижает их первоначальную заинтересованность поддерживать главным образом только на двусторонней или многосторонней основе. Отсюда их стремление расширить рамки отношений, выйти на контакты с другими объединениями, самостоятельно или в составе всей группировки.

Глава 19. Экономические проблемы России в системе мирохозяйственных связей

Чтобы четко сформулировать задачи, стоящие сегодня перед российской экономикой, необходимо разобраться в причинах ошибок теоретиков и практиков, ответственных за реформирование экономики в минувшее десятилетие.

Основная задача, которую они ставили перед собой, - формирование эффективного собственника, чтобы передать ему бразды хозяйственного управления, вырванные из рук тоталитарного государства. Эффективным с точки зрения общества является собственник, регулярно и сполна платящий налоги, создающий рабочие места.

Однако при практическом решении этой нужной задачи реформаторы совершили две ошибки. Они не оградили громадную госсобственность от расхищения и, проводя приватизацию акционированием в неподготовленной стране, передали неэффективному собственнику практически весь производственный потенциал страны. Иными словами, попытались внедрить рыночные отношения при отсутствии реальных субъектов рынка. Проанализируем причины неудач экономической реформы.

Во-первых, социалистический менталитет глубоко въелся в сознание политиков и ученых, искренне считающих себя либералами и рыночниками. А он диктует только один путь реформы - «отнять и разделить». На этот раз отнять не у богатых, а у государства. Считалось, что, разрушив производственную монополию государства, мы построим новое общество с конкурирующими между собой предприятиями разных форм собственности. Безусловно, комплекс социалистических идей подсознательно царил в головах наших «либералов». Отнять у государства собственность! Отдать предприятия в управление трудовым коллективам! Госресурсы распределить между госпредприятиями и (тогда еще) кооперативами! Позднее и акции госпредприятий разделить между членами трудового коллектива. Бюджетные средства распределить в виде льготных

кредитов между государственными и приватизированными предприятиями. Процесс «распределения» государственной собственности начался задолго до приватизации. Вначале это был развал экономической вертикали (Госплан, Госснаб, министерства) и наделение экономической самостоятельностью госпредприятий. Коммерциализация госсектора зашла так далеко, что затронула даже Министерство обороны, вплоть до войсковых частей. Наделение чиновников правом коммерческой деятельности позволило им в короткий срок разграбить громадную, богатейшую страну, не нарушая при этом законов. В самом деле, если чиновник (директор госпредприятия или руководитель ведомства) продает за бесценок ценнейшее сырье или покупает втридорога совершенно ненужную продукцию, то формально нарушений закона нет (факт взятки доказать практически невозможно). Обогащение отдельных лиц за счет государства воспринималась как нечто неизбежное. Более того, еще недавно считалось, что только так можно осуществить первоначальное накопление, что так мы возродим коммерческую инициативу, создадим частный сектор экономики, способный конкурировать с государственным. Надежды реформаторов, как и следовало ожидать, оказались напрасными. Из-за неблагоприятного инвестиционного климата внутри страны приобретенный капитал вывозится за границу. Наши теоретики не поняли главного - для расцвета экономики, основанной на частной собственности, нужен не столько капитал, сколько условия, при которых имеет смысл его вкладывать (т.е. благоприятный инвестиционный климат). Будут условия - капитал всегда найдется. И зарубежный бизнес захочет прийти в среду, в которой капитал можно эффективно использовать, и отечественные предприниматели смогут развивать производство, получая неразорительные кредиты. Единственное, что было необходимо в годы перестройки, - это не мешать поэтапному переходу госпредприятий в руки инициативных людей путем продажи предприятий с аукциона с возможностью рассрочки платежей.

Во-вторых, движимые желанием внедрить все «самое передовое», наши «либералы» приватизировали акционированием

большую часть госпредприятий, несмотря на то что условия не позволяют акционерным компаниям успешно функционировать. Как известно, для эффективного функционирования корпораций необходимы три главных фактора:

- ! разумное хозяйственное законодательство;

- ! развитой фондовый рынок;

Ф наличие корпуса честных менеджеров, высокий общественный статус которых диктует им соответствующее поведение.

Отсутствие этих факторов делает корпорации - государственные, частные и смешанные - заведомо неэффективными. Деятельность их руководства практически всегда будет носить полукриминальный характер. Поэтому они станут постоянно гниющими язвами экономики. На первых порах акционирование ничего не изменило в статусе руководителей теперь уже акционированных предприятий. И если прежде эти руководители совершали сделки с коммерческими структурами в интересах'последних (за соответствующую мзду) в ущерб интересам собственника-государства, то теперь они продолжают эту деятельность уже в ущерб акционерам. Сегодня ситуация резко меняется. Новые хозяева скупают контрольные пакеты акций приватизированных предприятий. На данном этапе это можно было бы считать движением вперед, ибо предприятия обретают хозяев. Однако новые хозяева - яркий пример неэффективных собственников. При грабительском налогообложении и высокой инфляции можно понять желание хозяев предприятий (как тех, кто владеет предприятием безраздельно, так и тех, кому принадлежат контрольные пакеты акций) уйти от налогов, не показывая в балансе прибылей. В существующих условиях и новые хозяева приватизированных предприятий (обладатели контрольных пакетов акций), и владельцы частных предприятий ищут высокую прибыль в направлениях, весьма далеких от нормальных производственных процессов, для которых создаюсь предприятия, и методы извлечения этой прибыли, как прпшо, также далеки от законных (уход от налогов и пр.).

Но рано или поздно будут уменьшены налоги, потеплеет инвестиционный климат. Придет время, когда станет выгоднее выйти из тени, платить налоги сполна, проводить все операции законно. И тогда проявятся последствия установившейся традиции невыплат дивидендов, привычки владельцев контрольных пакетов акций считать себя безраздельными собственниками предприятий.

Более того, придет время, когда экономическое развитие страны поставит на повестку дня необходимость проводить не жульнические, а настоящие эмиссии акций. Владелец контрольного пакета акций процветающего предприятия созреет для того, чтобы поделиться своим доходом с новыми инвесторами. Однако он не захочет поставить прежних акционеров, которых на протяжении ряда лет лишал нормальных дивидендов, вровень с новыми. .

Этот психологический барьер вряд ли будет преодолен. И часть хозяев будет, вопреки назревшей необходимости, по-прежнему оставаться в тени, противозаконно присваивать доход, А когда это станет очень затруднительно, владельцы контрольных пакетов большинства предприятий скорее пойдут на разрушение предприятия путем его продажи по частям (с получением личного теневого дохода), чем согласятся выплачивать дивиденды рядовым акционерам. Можно предвидеть неизбежную гибель большинства акционерных обществ с переходом их имущества в частные руки. Только крупные (но далеко не все) акционерные общества смогут войти в число корпораций, акции которых будут котироваться на мировом рынке.

Возникает вопрос: какой должна быть экономическая программа в условиях, когда все собственники неэффективны? Ведь даже когда условия станут благоприятными, значительная часть экономики будет оставаться в руках неэффективных собственников, порожденных усилиями наших реформаторов. В этом основная проблема политики реформ.

Сформулируем главные условия экономического развития: ; работоспособная властная вертикаль;

- | наличие эффективного собственника;
- | благоприятный инвестиционный климат.

Создание работоспособной властной вертикали под силу сегодня только Президенту, пользующемуся широкой поддержкой населения. Формирование эффективного собственника будет происходить в условиях, когда инвестиционный климат благоприятен, а властная вертикаль последовательными ограничениями противозаконных операций сделает проблемой само существование неэффективного собственника. Инвестиции - единственный способ развития экономики на базе передовых технологий. И речь идет не только о финансовых инвестициях. Не менее важно для экономического развития, чтобы широкие слои населения инвестировали в экономику свою предпринимательскую инициативу, творческий дух, усердие, добропорядочность, трудолюбие. Рынок не может создать инвестиционный климат, это забота государства.

Формирование благоприятного инвестиционного климата сводится к выполнению следующих условий:

- | коренная реконструкция инфраструктуры;
- ф оздоровление социальной атмосферы;
- | создание стабильной законодательной базы;
- Ф оптимизация налоговой и таможенной систем;
- | достижение устойчивости национальной валюты.

Анализ показывает, что для создания этих условий необходимы коренные изменения бюджетной политики государства. Для реконструкции инфраструктуры и оздоровления социальной атмосферы (путем глобальной социальной поддержки нетрудоспособной части населения, безработных и бюджетников) нужны очень большие финансовые ресурсы.

Требования к устойчивости национальной валюты не позволяют формировать эти средства путем печатания денег (т.е. облагая население инфляционным налогом). А оптимизированная налоговая система (система с переносом тяжести налогового бремени на рентные платежи) не даст, по крайней мере на первых порах, резкого роста доходной части бюджета. Ведь она предусматривает снижение уровня налогового бремени на

каждого отдельного субъекта рынка и рассчитана на расширение производства, а следовательно, на расширение налогооблагаемой базы по мере улучшения инвестиционного климата.

Изыскать средства для формирования благоприятного инвестиционного климата можно, лишь приняв меры по охране казны. Деятельность государственных служащих, приносящая убытки государству и прибыль коммерческим структурам, стала уже не отдельным негативным явлением, а приобрела настолько массовый характер, что превратилась в существенный фактор протекающих у нас макроэкономических процессов.

Проблема охраны казны решается универсальным образом, если законодательно принимается акт, запрещающий чиновникам всех рангов принимать самостоятельные решения при сделках с частным сектором. Все сделки, где государство является продавцом, необходимо проводить через открытый аукцион. Все сделки, где государство выступает как покупатель, - через конкурсный тендер. Аукцион увеличит доходы казны, так как все национальное богатство, лицензии, квоты, права аренды и пр., приносящие доход, будут не распределяться за взятки, а продаваться по максимальной цене, расходы казны уменьшит конкурсный тендер, который (в тех случаях, когда государство выступает заказчиком) выявит подрядчика, могущего обеспечить надлежащее качество по наименьшей цене. Все это пополнит бюджет и прекратит расхищение казны, что крайне необходимо для формирования благоприятного инвестиционного климата. Процесс реформ при грамотном подходе должен носить кумулятивный характер. Попадающие в руки государства средства от продажи госимущества, направляемые на улучшение социальной атмосферы, улучшают и инвестиционный климат. Это способствует росту цен на госимущество, лицензии, концессии. Увеличение доходов государства, в свою очередь, улучшает инвестиционный климат. Став более благоприятным, он будет способствовать расширению налоговой базы, что в конце переходного периода обеспечит бездефицитность бюджета при умеренном налогообложении,

Сегодня конкурирующие, борющиеся между собой партии и блоки исходя из их экономических взглядов можно свести к трем идеологическим направлениям:

- 1 корпоративная экономика (в духе К. Гэлбрейта) с государственным регулированием, сотрудничеством государственного и частного секторов экономики, сращиванием государства и крупных корпораций;
- 4 экономический либерализм (по Ф. Хайеку и М. Фридмену), придающий первостепенное значение стихийным процессам конкуренции;
- 1 государственное управление экономикой (по типу «реального социализма»).

Автор - сторонник государственного управления экономикой применительно к госсектору, сторонник либералов-рыночников применительно к частному сектору экономики и непримиримый противник корпоративистов, так как считает, что условия для корпоративной экономики у нас еще не созрели. Но самое главное, на чем настаивает автор, - это абсолютная бесперспективность надежд и корпоративистов, и либералов-монетаристов на то, что их методами можно поднять экономику, заставить работать хозяйственный механизм страны.

Трудно сказать, чего здесь больше: искренних заблуждений или беспардонной лжи. Не так важно, заблуждаются ли эти идеологи или обманывают нас, но факт остается фактом. Их методами ничего сделать нельзя, ибо практически весь производственный потенциал страны находится в руках неэффективных собственников.

Заставить предприятия работать приверженцы государственного управления экономикой могли бы, только вернув тоталитарный режим, а режиму - приватизированную собственность. Но этого сегодня не хочет почти никто. Люди устали от революций. Единственно разумное решение - смириться с потерями, с развалом нашего местами уникального, но в целом неэффективного производства и, сформировав благоприятный инвестиционный климат и эффективного собственника, начать экономическое развитие страны практически с нуля.

Можно сколь угодно долго возмущаться последствиями ошибок наших либеральных идеологов. Конечно, в руках государства большинство предприятий хоть плохо, но работало. А затем, проданные с аукциона, они при благоприятном инвестиционном климате достаточно быстро могли быть модернизированы новыми хозяевами. Но этого не произошло и необходимо считаться с фактами. Однако есть все основания предполагать, что целенаправленными, энергичными действиями правительство еще может отчасти спасти положение. Необходим поиск демократических (нетоталитарных) альтернатив спасения отечественного хозяйственного потенциала. Задача состоит в том, чтобы «вырвать» производственный потенциал страны из рук неэффективного собственника, заменив его путем демократической, либеральной процедуры собственником эффективным. Слово «вырвать» недаром взято в кавычки, ибо имеется в виду замена не только (и не столько) физическая. Речь идет о смене ролевой функции, которая превратила бы неэффективных с государственной точки зрения экономически активных персонажей в эффективные. Необходимо, чтобы этот процесс прошел по возможности в кратчайшие сроки и безболезненно.

Наверное, наиболее адекватными были бы мероприятия, не только не препятствующие, но даже понуждающие собственников контрольных пакетов акций становиться полными владельцами предприятий. Поскольку мы доказали гибельность в наших условиях корпоративной собственности, то наверное единственно правильным решением будет помочь подлинным владельцам корпораций превратить корпоративную собственность в частную. На первом этапе это, естественно, ничего не даст.

Предприятия, превращенные из корпоративных в частные, по-прежнему будут оставаться в тени, принося своим собственникам* «левый» доход. Но зато при изменении инвестиционного климата в стране (уменьшении налогового бремени, ослаблении инфляции и пр.) ничто не мешает новым собственникам выйти из

тени, стать эффективными собственниками, нормальными законопослушными гражданами в нормальной стране. Если государство поставит владельцев контрольных пакетов акций корпораций, образованных из госпредприятий, в достаточно жесткие условия, препятствующие теневой деятельности (а сегодня почти любая эффективная с точки зрения личной выгоды деятельность поневоле является теневой), и одновременно оговорит, что оно не будет препятствовать скупке всех акций АО одним лицом (или группой лиц), и, более того, позволит изменить статус предприятия, превратив его в частное или товарищество, сняв с него после смены статуса все специфические ограничения, накладываемые на корпорацию, то в этом случае удастся довольно быстро избавиться от деструктивных в наших условиях корпораций, склонных превращаться в криминальные. Все это касается, конечно, только предприятий, которые могут быть полноценными субъектами рынка, и не затрагивает естественные монополии, объекты инфраструктуры, государственный контроль и регулирование которых не должны уменьшаться ни при каких обстоятельствах.

В дальнейшем частному предприятию (или товариществу) будет позволено (если оно, конечно, сумеет завоевать доверие рядовых инвесторов) вновь поменять статус, снова стать корпорацией и эмитировать свои акции для широкой продажи населению. В этом случае ограничения и регулирование новой корпоративной деятельности должны быть уже существенно Другими, чем теперь, и не жестче, чем это принято в развитых странах

Если предлагаемые меры не будут приняты или приняты без должной решительности, то подавляющее большинство акционерных обществ, преобразованных из госпредприятий, вскоре будут окончательно разграблены, разорены владельцами контрольных пакетов акций. Проданное с молотка имущество предприятий попадет в частные руки, но не в виде функционирующих производств, а в виде разрозненных частей предприятий, некогда все же дававших продукцию. Волею-неволей придется начинать сначала.

Но и в этом случае не следует унывать. Старинная пословица учит: если у вас украли лошадь - вы обнищаете, если у вас сгорел дом - разбогатеете. Действительно, в первом случае вы, вместо того чтобы работать, будете искать потерянное, а во втором - соберете друзей и начнете отстраивать свое жилище. ФРГ в свое время это удалось. Россия - страна хронически исключительно сильного, доминирующего государственного начала. Государство у нас -веками все или почти все, если говорить о жизнедеятельности страны. Да и о ее развитии, преобразованиях тоже. Под такую роль государства сложился и соответствующий аппарат -чрезвычайно разветвленный, вторгающийся во все и вся в жизни общества. Обязательной особенностью такого аппарата была, конечно, строжайшая послушность «верху» - он ведь сам-то появился как результат всемогущества высшей власти. До революции - самодержавной, после революции - «диктатуры пролетариата», означавшей привычную для России диктатуру высшей власти.

Такая невероятно мощная власть и традиция особой значимости власти вызывали в ее адрес две понятные и противоположные общественные эмоции: огромное на нее упование и громкую же ненависть к ней. Упование - потому что сама ее невероятная сила и гигантские полномочия внушали мысль, что ей посильно все, в том числе и сотворение лучшего будущего. Ненависть - поскольку в силу тех же ее качеств естественно возлагать на нее стопроцентную ответственность за все, что «не так» в стране. А этого «не так» было столько, что сама ответственность автоматически влекла за собой чувство ненависти.

Понятно, надежды на радикальное изменение жизни к лучшему, попытки реализации таких надежд - весь бесконечный революционный порыв, существовавший в обществе, - всегда имели своей обязательной составной частью идею полной ликвидации существовавшей на тот момент власти. Мало того, что она выглядела абсолютно повинной, едва ли не первопричиной всех бед, она вызывала такую жгучую неприязнь к себе, что в

глазах радикалов иного пути к лучшей жизни, кроме как разрушения ее до основания, просто не могло существовать.

А после успешного «революционного действия» столь же естественно в какой-то момент у новых сил, возглавивших страну, появлялась потребность восстановления сильной власти. С другой идеологией, с другими целевыми установками и смыслом деятельности, но все равно очень сильной, очень командной. Это предопределялось основательностью разрушения прежней власти, оставлявшей страну неуправляемой. Отсюда - тяга к жесткой управляемости, что обуславливалось также традицией, политической психологией общества - никуда не денешься! - привычного к сильной власти, к инициативе и усилиям «сверху», а не «снизу», не из собственных рядов. Общественные настроения сами начинали в конце концов вопиять о восстановлении мощи государственного начала, не видя ничего взамен.

Возьмем три революционных переворота нынешнего столетия. Им всем присуща эта закономерность обращения с властью: сначала полностью разрушить - в качестве всемогущей, затем восстановить - в качестве очень сильной. Это - историческое представление. Иной ситуации веками просто не было. Государственный аппарат в России всегда напоминал военный по абсолютному послушанию распоряжениям «сверху». Он был даже анекдотичен в этом смысле. Повиновение доходило до степеней, когда выглядело издевательством - хотя было просто крайним усердием, лютым страхом оказаться заподозренным в недостаточности такового. Цар-

ский чиновный люд был в этом смысле вышколен до крайней степени, до абсурда. Напомним, не приводя конкретных примеров, знаменитый рассказ А. Аверченко, преувеличивавший слепое послушание, но все же, по оценке тогдашнего журнала «Новое время», «задевший один из главных нервов русской жизни». Суть вот в чем: российский император попотчевал приехавшего в нашу страну французского президента концертом самодеятельности. Обоим понравилось, и после визита

император распорядился министру двора выявить в России всех, занимающихся самодеятельностью. Тот, препровождая распоряжение ниже (привожу рассказ по памяти, могу спутать детали, но не сюжет), добавил «строжайше выявить» - чтобы ничего не было упущено, В губерниях - с целью максимального исполнения - «выявить» заменили на «изловить». Еще ниже прибавили - «изловить и препроводить». А на самом низу «исполнительной вертикали» в пылу усердия добавили: «препроводить и выпороть».

Из недавних, социалистических времен памятны другие примеры бездумного послушания. Один - памятное антиалкогольное постановление конца 80-х. Страна пить не перестала. Наоборот, как выявила статистика, по закупкам сахара в целях самогоноварения даже прибавила. Но вот кто действительно «завязал» намертво - так это аппарат. Особенно высший административный и партийный. До постановления обычай «поддавать» по любому доводу там был распространен широчайше - как не пить, если пилось не за счет собственного кармана? Автор этих строк, немало поработавший в те годы разъездным лектором, испытал обычай на собственном опыте: везде в провинции, где приходилось выступать перед партийными аудиториями, затем следовало приглашение в знаменитые тогда «боковушки» (комнаты для особых посетителей при ресторанах) и начиналось фантастическое возлияние - особенно на фоне тогдашнего дефицита продовольственных товаров. И вот этот-то аппарат прекратил пить вчистую! До такой степени, что праздники, разные юбилеи отмечались чаем и лимонадом (уникальное, надо сказать, действо - лимонадный тост в честь, скажем, очередного Октября или 60-летия местного большого начальника; выглядело это как издевательство).

Государственная служба - за исключением очень узкого и труднодоступного круга других поприщ (писательского, музыкального и т.д. - но ведь не всякий мог на нем подвизаться) - была самой престижной, почетной, выгодной, доходной. И что тоже существенно - «не пыльной» (в противовес гряз-

ным, трудным, некомфортным работам на производстве). Уходить с государственной службы было некуда, все остальное выглядело для массы чиновников хуже. Поэтому за нее следовало держаться изо всех сил, не гневя начальство никакой строптивостью. Если говорить о социализме, то мертвая привязанность чиновника к службе усугублялась, с одной стороны, привилегиями - скрытыми, негласными, особенно «наверху», и, с другой - отсутствием частной собственности. Даже высокопоставленный, великолепно живущий за счет громадных привилегий чиновник сразу превращался в бедняка, лишаясь поста. Наконец, следует упомянуть, что власть за неповиновение могла не только запросто изгнать со службы «в никуда», но еще и наказать. В российской системе от власти было некуда спрятаться. Так всегда было в истории. Когда террором, когда преследованиями и разными придиранками - она всегда могла достать. И не колеблясь это делала. Причем защиты искать было абсолютно негде, в стране не было независимых от власти институтов, способных заступиться.

И вот тут-то, возвращаясь к сегодняшнему дню, хочется задаться вопросом: таков ли госаппарат, вся эта громоздкая «исполнительная вертикаль» ныне? По-прежнему ли напоминает колоссальное шагающее единым строем военизированное подразделение? Где одной команды достаточно, чтобы подтянуться, ускорить шаг, изменить направление и т.д. - как всегда бывало в России?

Страна, как часто говорят, может быть, и не изменилась всерьез, но вот чиновничество изменилось. И это закономерно, ибо нет больше того государственного, экономического, социального контекста, который делал госаппарат столь абсолютно послушным, заставлял стоять всегда навтыжку перед «верхом». Возник контекст, который, наоборот, делает его непослушным, своевольным, своенравным

Прежде всего, государственная служба теперь далеко не са-
«« пшowyш и престижная. Занятия бизнесом сплошь и рядом куда интереснее. Недаром огромное число чиновников ушли
в

бизнес и возвращаться на госслужбу не собираются. Кроме того, образовалась еще одна притягательная сфера - политическая. Там тоже для многих ушедших из чиновничьей сферы жизнь складывается благополучнее, ярче, увлекательнее (политическая деятельность - дело, помимо прочего, весьма азартное, и притягательность этого качества нельзя недооценивать; многие стали буквально наркоманами политики, рабами ее особой захватывающей, хотя нередко пустой суеты).

Далее. Государство, власть - стоит ли об этом говорить, настолько очевидно? - уже не могут наказать непокорного, «непослушного», неисполнительного чиновника так жестоко, как некогда. Собственно, чаще всего в силу множества причин сейчас они вообще не могут никак наказать. Чиновничий аппарат, конечно, много меньше ныне страшится «верха», чем прежде. Сказать, что страха нет вообще, будет, разумеется, преувеличением. Потерять место массе чиновников совершенно не хочется. Но это вовсе не тот сковывающий страх, как когда-то. Его можно и перешагнуть.

У тьмы чиновников - что «вверху», что «внизу» - появился, наряду с властью, вышестоящими инстанциями, еще один начальник. Имя ему - взятка. И те, кто взятку способен дать. И прежде чиновничий аппарат России - что социалистической, что досоциалистической - брал взятки в разных формах. Но ныне изменился масштаб: взятки стали большими, иногда огромными, а напор взятокдателей возрос невероятно - и потому, что взятка стала почти легитимной, и потому, что за взятку можно иметь такую «отдачу», о какой прежде и помыслить нельзя было. Не распределение тех или иных благ, привилегий покупаются взяткой, а громадные доходы, фантастические состояния. Сейчас много рассуждают, сколько у нас реально ветвей власти - одна (президентская, исполнительная), три, четыре (добавляются средства массовой информации). Идут споры и о том, какая важнее, влиятельнее. Наверное, можно включить сюда и пятую ветвь власти - взятку. И, возможно, по влиянию она не уступит самым сильным ветвям.

В известной мере правит какими-то частями чиновного аппарата и криминальный мир, либо проникая в аппарат, обзаводясь там своими людьми, внедряя своих людей, либо угрожая расправой тем, кто не выполняет его требований. Власть криминального мира становится самой сильной над чиновником. И более чем понятно почему. Он перед криминалом беззащитен, государство помочь ему не в состоянии.

Следует упомянуть и новую атмосферу в чиновном аппарате, перетекающую в него из общества. Это становящаяся хронической и острой неуверенность даже за ближайшее будущее страны, не говоря об отдаленном. Мы все живем сейчас, ожидая от будущего чего угодно. Никто не возьмется предсказать продолжение нынешней ситуации, сохранение какой-либо стабильности хотя бы на год-два вперед. Ощущение зыбкости, взрывоопасное™ нынешней ситуации - фактор колоссальной влиятельности. Без него почти ничего из происходящего не может быть уяснено полностью - идет ли речь об экономике, инвестициях, политике, демографической ситуации. И на бюрократическую среду атмосфера оказывает сильнейшее воздействие. Аппарат не может уважать и опасаться по-настоящему власти, которая до такой степени внушает неуверенность в своей прочности.

И, наконец, послушность чиновничьего мира подрывается регионализацией. Значительные отряды «вертикали» защищены от «центра» региональной властью, становящейся день ото дня если не сильнее, то непокорнее в отношении «центра». По мере его неудач, провалов этот процесс идет, ускоряется, а с ним - и выход громадной массы регионального чиновничества из-под управления общероссийским «верхом». Сейчас уже отчетливо видно, как «верх» проигрывает множество столкновений с региональной властью по тем или иным поводам, даже если все правовые основания на его стороне. Когда, например, дело доходит до открытого решения региональных властей не платить налоги в федеральную казну, то это, помимо прочего, означает своего рода суверенизацию части обще-

государственного чиновного аппарата. Здесь именно чиновный, аппаратный бунт против собственных иерархов. Причем, судя по тому, как центральная власть в общем и целом глотает пилюли таких диковинных для любого государства провозглашений, она действительно теряет нити управления бюрократическим слоем. Добавим еще очевидное: выборность региональных властей дополнительно выводит провинциальную бюрократию из-под контроля «центра».

Если свести все сказанное воедино, возникает картина именно революционного преобразования традиционного российского управленческого аппарата - никак не меньше. От былой беспрекословной послушности госаппарата не остается и следа, как и от факторов, ее жестко определявших.

Поэтому ошибочными являются столь распространенные ныне мнения - их невероятно тиражируют средства массовой информации, но самое тревожное, что их высказывают и «наверху» - аппарат «разболтался», «занялся самим собой», «потерял чувство ответственности», «распустился» и т.д. и т.п.

Такие объяснения просто наивны. Свидетельствуют об инертности мышления. Они применимы именно к прежнему, традиционному аппарату, рождены прежними устоявшимися стереотипами. Да, «тот» аппарат, «та» бюрократия, если бы стали себя вести, как нынешние, то это действительно означало бы: элементарно разболтались. Иной причины быть не могло.

Но поведение теперешней бюрократии - это вовсе не разболтанность. Это то, что теперь ей присуще органично, имманентно. Это ее новая суть. Отражение, преломление в ней новых общих условий ее существования.

И непонимание этого чревато для власти и для ее усилий дисциплинировать, сделать более послушным, исполнительным звеном управления российскую бюрократию. Она очень легко может потерпеть крушение во всей политике, споткнувшись на этой детали - неспособности взять в руки управленческую вертикаль. Ведь взять в руки нужно для того, чтобы обрести надежный инструмент политики. Без инст-

румента нет политики. И если не удастся добиться надежности, то о каких мероприятиях, реформах тогда идет речь? Самый простенький пример - тяжелейшая проблема несобираемости налогов. По масс-медиа гуляет странное объяснение: налоги, мол, не платят, потому что их не хотят платить. Но как возможно при нормально функционирующей, ответственной государственной бюрократии столь массовое уклонение от выплаты налогов? Да этого просто не получится при всем желании. Неплательщики будут тут же выявлены и наказаны. Дело, стало быть, не только в нежелании - оно, конечно, имеется, - но и нефункционировании должным образом соответствующих звеньев госаппарата. В том, что столь часто и ложно понимается как «разболтанность». Но если с нефункционированием станут бороться именно как с разболтанностью, то мало что выйдет. И соответственно мало удастся достигнуть в борьбе с неплатежами налогов со всеми вытекающими последствиями. А они, конечно, таковы, что можно ставить крест и на всех остальных преобразовательных намерениях власти.

Каков же практический вывод из сказанного? Он в том, что прежде чем рьяно браться за дело - наводить ту самую «диктатуру» в чиновничьем мире - властным структурам следует серьезно осмыслить новую ситуацию. Чтобы найти, наметить действенные, а не пустые способы дисциплинирован™. Сразу следует предостеречь: это чрезвычайно сложная задача. Будет очень плохо, если осмысление пойдет по хорошо проторенной бюрократической дорожке, а именно: дается команда представить соображения, устанавливается «оперативный» (быстрый) срок; в этот срок сдаются наспех набросанные, сыро продуманные, часто просто бессодержательные «предложения» (иных и быть не может, если учитывать, что каждое предложение проходит иерархическую лестницу рассмотрения при подготовке - от нижних звеньев к контролирующим, отбирающим, редактирующим высшим: из-за этого каждая отдельная голова работает над предложениями буквально ни-

чтожный срок, все делается не то что на ходу - на бегу). «Верх» получает эти предложения, видит, конечно, что продукция не высшего качества, но иной нет, принимается та, что есть. Либо - как вариант - спускается обратно на доработку, но теперь уже сверхскоростную, в самый сжатый и нелепый срок. В итоге кое-что улучшается, но всегда незначительно, и на этом процедура «обдумывания» проблемы кончается. С вполне предвидимым - нулевым - результатом для дела. В общем, если действительно важнейшая задача дисциплинирован™ госаппарата будет решаться традиционно или с таким «осмыслением», то ее ждет неминуемый провал, последствия которого, учитывая и без того тяжелейшее состояние страны, станут едва ли не фатальными.

Одной из серьезных проблем российской экономики времен переходного периода стал непомерно возросший внутренний долг, как внешний, так и внутренний. Однако ни для кого не секрет, что многие высокоразвитые западные страны, члены Парижского и Лондонского клубов, являются не только кредиторами, но и крупнейшими должниками, в первую очередь, конечно же, речь идет о внутренней задолженности, и наиболее классическим примером здесь являются Соединенные Штаты. Поэтому, на мой взгляд, не следует так уж драматически и болезненно воспринимать проблему относительно высокого уровня государственной задолженности, как это делают некоторые особо ретивые российские политики, обвиняя реформаторов в том, что они «продали Родину за кредиты МВФ, выданные на проведение преступных реформ антинародного режима» (справедливости ради, полагаю, необходимым отметить, что большая часть внешнего долга России -это наследство СССР, а именно бездарной экономической политики правительств Н. Рыжкова - В. Павлова в 1985-1990 гг. Ведь именно правительству Рыжкова мы обязаны уменьшением золотого запаса, обретением гигантской скрытой инфляции, тотальному дефициту и т.д.). Возвращаясь к проблеме государственного долга, хотелось бы осветить толь-

ко два ее аспекта: в рамках анализа внешней задолженности -вступление России в Лондонский клуб и механизм уплаты по долговым обязательствам нашей страны после их реструктуризации. Говоря о внутреннем долге, небезынтересно сделать краткое резюме по программе внутренних заимствований Министерства финансов на 1998 г. на основе анализа соответствующих документов вышеупомянутого министерства. Как нам известно, внешний долг СССР зарубежным банкам на сумму более 30 млрд долл. реструктурирован. Это произошло после того, как Внешэкономбанк и Лондонский клуб банков-кредиторов подписали соглашение о реструктуризации внешней задолженности СССР зарубежным коммерческим банкам. Долговое бремя (30 с лишним миллиардов долларов) после пяти лет переговоров и тщательной работы наконец ослаблено. Тем не менее ситуация с внешним долгом страны остается весьма тревожной.

В 1991 г. после распада СССР сначала предполагалось, что каждое из государств будет нести свою долю ответственности по внешнему долгу (союзный долг тогда оценивался в 108 млрд долл.), а также иметь соответствующую долю в активах бывшего СССР. Однако получилось так, что только Россия смогла обслуживать свои обязательства по внешним долгам. Поэтому вскоре договорились, что Россия примет на себя долги всех бывших республик СССР в обмен на их отказ от причитающейся доли активов (так называемый нулевой вариант). Подобное решение стоило дорого, но позволило сохранить свои позиции на внешних финансовых рынках, зарубежную инфраструктуру, обеспечило доверие потенциальных партнеров. Переговоры с Лондонским клубом о долгосрочной реструктуризации долгов СССР коммерческим банкам Россия вела с декабря 1992 г. Первоначально прогрессу переговоров препятствовала позиция банков-кредиторов, настаивавших на отказе России от государственного иммунитета (это означало, что взыскания кредиторов могли быть обращены на активы СССР или России за рубежом). Осе-

нию 1994 г. на сессии МВФ в Мадриде стороны нашли компромисс, договорившись, что должником перед Лондонским клубом будет выступать Внешэкономбанк. На время переговоров банки-кредиторы предоставляли Внешэкономбанку отсрочки платежей (так называемые ролл-оверы). Всего в рамках Лондонского клуба был предоставлен 21 ролл-овер. В ноябре 1995 г. во Франкфурте-на-Майне правительство РФ и члены Банковского консультативного комитета Лондонского клуба подписали Меморандум о согласованных принципах глобальной реструктуризации долга бывшего СССР клубу на общую сумму 32,3 млрд долл., включая проценты сроком на 25 лет с семилетним льготным периодом. После этого Внешэкономбанк подготовил и разослал 400 с лишним банкам-кредиторам финансовые условия урегулирования задолженности перед Лондонским клубом, а это около 27 тысяч отдельных долговых требований в 15 валютах (сложность и масштабность сделки не имеют равных в двадцатилетней истории клуба). По состоянию на 3 октября 1997 г. объем выверенной и подтвержденной в официальных протоколах задолженности составил 21,9 млрд долл., или более 91% требований, заявленных кредиторами. Сделка с клубом вышла на финишную прямую.

Предметом соглашения с Лондонским клубом является задолженность бывшего СССР частным банкам по кредитам, не застрахованным и не гарантированным государственными компаниями, заключенными до 31 декабря 1991 г. Сумма основного долга составляет 24 млрд долл., процентные платежи - 8,3 млрд долл.. Сумма долга будет разбита на две части. Основной долг (Principal Loan) планируется оформить в ценные бездокументарные бумаги, а проценты по нему - в бумажные процентные облигации, Interest Accrual Notes (IAN). Их эмитентом будет выступать Внешэкономбанк, они будут зарегистрированы на Люксембургской фондовой бирже. Предусмотрено обращение этих облигаций в России и за ее пределами (в Европейской клиринговой системе Euroclear). Хотя эмитентом новых

бумаг будет Внешэкономбанк, они согласно постановлению правительства от 15 сентября 1997 г. будут приравнены по статусу к долговым обязательствам государства. Новые финансовые инструменты могут оказаться весьма интересными для российских и иностранных банков. По словам начальника управления ресурсов Внешэкономбанка А. Акинъ-шина, если в начале мая нынешнего года котировки Principal Loans (в тот период они уже торговались на предварительной основе - when and if issued basis) составляли около 58 - 60% номинала, то сегодня они стоят уже 76%. Таким образом, на стандартном лоте в 10 млн долл. промежуточный участник сделки мог заработать 1,6 млн живых денег. Что касается неспекулятивного уровня доходности новых бумаг, то они проигрывают по привлекательности ГКО и евробондам. Однако если в будущем будет достигнут обещанный уровень доходности в 10- 12% годовых по рублевым госбумагам и 6-7% по валютным, новые бумаги окажутся вполне привлекательными.

Внешэкономбанку предоставляется отсрочка в погашении долгов на 25 лет с семилетним льготным периодом, в течение которого выплачиваются лишь проценты, причем по достаточно льготной ставке $L, IBOR + 13/16$. Только часть каждого платежа будет осуществлена деньгами, но с течением времени эта часть будет увеличиваться. Другая часть выплачивается процентными облигациями (IANs). Агентом по обслуживанию основного долга стал Bank of America, агентом по обслуживанию процентных облигаций - Chase Manhattan Bank, агентом по завершению сделки и осуществлению первоначальных платежей по Лондонскому клубу- Deutsche Bank. Даже после льготной реструктуризации долга Лондонскому клубу кредиторов положение России с точки зрения обслуживания внешнего долга остается непростым. По расчетам ведущего эксперта исследований и прогнозирования ГУ ЦБ по Москве Ольги Кононовой, если в течение ближайших лет внешние шмствования будут составлять хотя бы немногим более Ю млрд долл. ежегодно (как это ожидается согласно официаль-

ным документам), то к 2002 году сумма внешней задолженности России возрастет с нынешних 120 (на начало 1996 г.) до 220 млрд долл. Расходы по погашению внешнего долга будут постепенно расти, и начиная с 1999 г. финансирование дефицита федерального бюджета за счет внешних источников станет отрицательным, т.е. вновь привлеченных внешних займов уже не будет хватать для обслуживания старых долгов.

Однако кризис на мировом финансовом рынке, да и последние пертурбации в российском руководстве отодвигают воплощение в жизнь этих оптимистичных прогнозов на неопределенный срок.

Лондонский клуб - это международно е объединение частных коммерческих банков - сформирован в конце 70-х гг. для решения проблем, возникших из-за неспособности ряда стран (в первую очередь развивающихся) регулярно обслуживать внешнюю задолженность. В отличие от Парижского Лондонский клуб занимается вопросами задолженности перед частными коммерческими банками, кредиты которых не находятся под защитой госгарантий или страхования. Основные методы решения долговых проблем: реструктуризация задолженности, отсрочка погашения, предоставление возобновляемых кредитов. Первое заседание Лондонского клуба созвано в 1976 г. в связи с проблемами Заира. Всего в 1981 - 1983 гг. заключено 14 соглашений на 10 млрд долл.; последующие два года, после разразившегося мирового долгового кризиса 1982 г. - 47 соглашений на 130 млрд долл. В 1994 - 1996 гг. Лондонский клуб осуществил реструктуризацию внешней задолженности Польши, Болгарии, Румынии, Венгрии, а также некоторых развивающихся стран (например, Бразилии и Габона). В клуб сегодня входит около 600 коммерческих банков индустриально развитых стран мира. В составе кредиторов, связанных с Внешэкономбанком, 430 банков во главе с Банковским консультативным комитетом (список банков - членов БКК приводится ниже), который является органом выработки общих принципов по урегулированию задолженности ВЭБ перед коммерческими банками - кредиторами СССР.

Членами Лондонского клуба являются следующие банки:

- | от Германии: Deutsche Bank AG (председатель БКК), Dresdner Bank, Kommerzbank AG;
- | от Италии: Banca Commerciale Italiana, Mediocredito Cen-trale;
- Ф от США: Bank of America;
- | от Великобритании: Midland Bank;
- | от Японии: Bank of Tokyo-Mitsubishi, Dai-Ichi Kangyo Bank, Industrial Bank of Japan (сопредседатель БКК);
- | от Франции: Credit Lyonnais SA (сопредседатель БКК), Banque Nationale de Paris SA;
- | от Австрии: Creditanstalt-Bankverein.

Специфика современной ситуации для России в том, что, во-первых, наша страна столкнулась с новой для себя расстановкой сил на так называемом постсоветском пространстве. Во-вторых, ее определяющая роль в топливно-энергетической сфере заметно модифицируется.

Распад СССР расколол нефтяную отрасль на отдельные, прежде тесно взаимосвязанные сегменты. В России осталась основная добывающая база, а почти вся транспортная инфраструктура экспорта нефти (порты, нефтепроводы) оказалась на территории ныне независимых от нее соседей. Здесь же сосредоточена и значительная часть нефтепереработки. Поэтому в своей энергетической политике государствам, возникшим на руинах СССР, приходится исходить из новых экономических и политических реалий, хотя их взаимозависимость в нефтяной сфере сохранится еще на многие годы.

С точки зрения российских интересов можно выделить две основные модели взаимодействия с бывшими союзными республиками. Для западного фланга (Украина, Белоруссия, страны Балтики) характерен приоритет таких вопросов, как Транзит российских энергоносителей при их экспорте на Запад (актуальный для российской стороны) и энергообеспечение этих стран, загрузка их производственных мощностей в нефтепереработке и нефтехимии (актуальный для самих этих

стран). В межгосударственных экономических отношениях оба эти комплекса вопросов тесно взаимосвязаны. На восточном фланге ситуация иная: страны Прикаспия и Центральной Азии ощущают свою транзитную зависимость от России при наличии собственной довольно значительной топливно-энергетической базы. Для России же реальной становится проблема появления конкурентов, тоже добывающих нефть и газ на постсоветском пространстве.

При этом в период становления государственности чисто экономические проблемы сильно осложняются наличием политических противоречий между Россией и ее соседями. Именно ситуация в богатых энергоресурсами государствах Прикаспия будет иметь особое значение для стратегических интересов России. Этот регион, по оценкам, может стать второй после Ближнего Востока мировой кладовой нефти и газа. Запасы нефти здесь оцениваются в 30 млрд т, газа - в десятки триллионов кубических метров. Естественно, для России жизненно важно укрепить свои позиции в этом регионе.

Назовем только наиболее очевидные причины:

- транзит нефти и газа через российскую территорию может принести немалые доходы казне. Освоение каспийских месторождений может гарантировать значительные прибыли при относительно меньших, чем в самой России, капиталовложениях;
- Ф несмотря на то что Россия неспособна конкурировать с мировыми лидерами нефтяного бизнеса в финансовом плане, она располагает значительным кадровым, научно-техническим, строительным потенциалом, вполне пригодным для каспийских проектов;
- усиление экономического взаимодействия России и прикаспийских государств СНГ несомненно повлечет за собой нормализацию межгосударственных политических отношений в этом регионе.

К сожалению, пока российская политика по отношению к прикаспийским государствам СНГ не отличается последова-

тельностью и целенаправленностью. В ней часто превалируют конъюнктурные, групповые интересы, а отнюдь не стратегические государственные цели и задачи. Существует упрощенное мнение, что в этой политике борются два течения: имперское и прагматическое. На деле же, на наш взгляд, налицо противостояние групповых интересов, далеких от национальных. Изменчивость и хаотичность действий России в отношении нефтегазовых ресурсов Прикаспия можно проиллюстрировать тремя примерами.

Первый - это позиция России по поводу самого статуса Каспийского моря, которую неоднократно отстаивал МИД РФ, формально состоит в том, что Каспийское море по своим природным особенностям является озером и на него не распространяются юридические нормы Конвенции ООН (1982 г.) по морскому праву. В то же время реально существует молчаливое согласие с нынешним статус-кво, вытекающим из позиций Азербайджана и Казахстана о секторальном делении Каспия, -согласие, лоббируемое российскими нефтяными компаниями и негласно поддерживаемое правительством. Более твердая и определенная позиция России по статусу Каспия могла бы дать ей дополнительные козыри для участия в каспийских проектах, так как западные инвесторы (а именно на них рассчитывают наши соседи) избегают вкладывать капиталы в разработку месторождений с неопределенным правовым статусом.

Второй - инцидент с российским участием в освоении месторождения Кяназ (Сердар). В ходе визита президента Азербайджана Г. Алиева в Москву (1997 г.) подписано соглашение о совместном с Россией освоении этого месторождения. Но после визита президента Туркменистана С. Ниязова Россия практически денонсировала соглашение, возложив ответственность за его подписание на компании «ЛУКойл» и «Роснефть». В результате первая приостановила свое участие в соглашении, вторая - вышла из него. Исполнительная же власть сделала вид, что ничего об этом соглашении не знала. Естественно, подобная практика не повышает авторитет России у ее прикаспийских соседей.

После 1991 г. в России произошли глубокие изменения. Была принята новая Конституция страны, что способствовало развитию процессов демократизации нашего общества. Российская экономика приобрела новый облик, произошли перемены в сознании рабочих, крестьян, директоров.

За два с половиной года реформ удалось добиться некоторых положительных результатов:

- | идут структурная перестройка экономики (доля материального производства снизилась до 50%) и ее демилитаризация (военный заказ сокращен на 70%), начали действовать спросовые ограничения;
- | летом 1994 г. инфляция не превышала 10% в месяц;
- | более 40% занятых работают на негосударственных предприятиях;
- | процентная ставка Центрального Банка Российской Федерации была снижена с 210 до 150%;

На фоне относительно невысокого уровня безработицы возникают серьезные социальные проблемы в депрессивных городах и регионах, среди отдельных категорий населения (женщины предпенсионного возраста, некоторые контингента молодежи).

Несмотря на сложность складывающейся ситуации, она вполне управляема и, как показал опыт, предсказуема: дерегулирование и либерализация экономики привели к спаду производства, Теперь этот спад надо превратить из общего в структурный, т.е. необходимо через процедуры санации и банкротства вывести из оборота нежизнеспособные предприятия. Вместе с тем следует активно поддержать эффективных производителей, стимулировать очаги роста в экономике; либерализовав внешнеэкономическую деятельность, удалось добиться положительного сальдо внешней торговли. Сегодня стоит задача - предотвратить «примитивизацию» нашего экспорта и облагородить импорт; после денационализации в результате чековой приватизации страна должна решить более сложную задачу создания эффективных собственников и стра-

тегических инвесторов - через фондовый рынок, через вторичный рынок ценных бумаг; прекращено инфляционное финансирование капитальных вложений, ставка банковского процента стала положительной и наблюдается тенденция к ее понижению. Теперь важно создать в стране нормальный инвестиционный климат, активно использовать для целей инвестирования накопления предприятий и населения.

Именно на этом, в известном смысле переломном этапе развития страны, когда наметился выход из кризиса и вполне реальны стабилизация, а затем и оживление в экономике, особенно актуальной становится задача привлечения прямых иностранных инвестиций. Они должны не только дать серьезный импульс оздоровлению российской экономики, но и способствовать ее вхождению в мировую экономику.

Многие иностранные инвесторы считают инвестиционный климат в России неблагоприятным из-за политической и экономической нестабильности, неотработанности законодательства, обременительной налоговой системы, неразвитости инфраструктуры. Так, они отмечают наличие в России противоречащих друг другу и быстро изменяющихся законодательных актов и постановлений, касающихся иностранных инвестиций, различное толкование или даже игнорирование их отдельными организациями и местными властями. На такие принципиальные вопросы, как право собственности на землю, механизмы реализации залоговых форм, иностранные инвесторы не получают однозначных ответов. Налоговая система не стимулирует инвестиционную активность

Недостаток коммерческой информации о рынке в России, регионах и конкретных предприятиях, транспортной и телекоммуникационной системах, правовой базе также является препятствием на пути иностранного инвестирования в экономику России, особенно для малых и средних зарубежных компаний и фирм. В настоящее время открываются новые перспективы притока инвестиций в российскую экономику.

Первое, самое главное направление привлечения иностранного капитала - освоение с его помощью не востребованного научно-технического потенциала России, особенно на конверсируемых предприятиях оборонной промышленности.

Второе направление - расширение и диверсификация экспортного потенциала России.

Третье направление - создание импортозамещающих производств, развитие производства товаров народного потребления, продовольственных товаров, медикаментов.

Четвертое направление - сфера транспорта и связи, отрасли инфраструктуры.

Пятое направление - содействие притоку иностранных инвестиций в трудоизбыточные регионы (в первую очередь в Центральный и Северо-Западный), в восточные районы страны, обладающие богатыми природными запасами.

От российского правительства требуются вполне конкретные практические меры по улучшению работы с иностранными инвесторами - в области законодательства, кредитно-финансовой и налоговой политики, в организационной и информационной сферах.

Существующее законодательство об иностранных инвестициях не отражает экономические реалии страны и требует доработок, по степени риска вложения капитала Россия находится на одном из последних мест. Поэтому правительство должно принять ряд новых акций по привлечению иностранных инвестиций.

Учитывая, что вопросами регулирования и координации привлечения иностранных инвестиций в экономику России до последнего времени занимались многие министерства и ведомства, что затрудняло работу иностранных инвесторов в России и вызывало обоснованные нарекания, правительство России приняло решение о возложении функций по координации деятельности федеральных органов исполнительной власти РФ и органов исполнительной власти субъектов РФ по вопросам сотрудничества с иностранными инвесторами на Министерство экономики России. Указанное решение облегчит практическую

деятельность иностранных инвесторов на территории РФ. Для этого Министерство экономики России должно обеспечить:

- | систематическую, увязанную с другими направлениями экономической политики правительства, разработку предложений в сфере международного финансово-инвестиционного сотрудничества;
- | формирование и реализацию государственной политики по привлечению иностранных инвестиций, а также координацию сотрудничества в инвестиционной сфере с международными финансовыми организациями;
- | работу по заключению международных договоров о поощрении и взаимной защите капиталовложений, организации и проведению международных тендеров, заключению концессионных договоров и соглашений о разделе продукции, наполнению кредитов, получаемых от международных финансовых организаций и иностранных государств, конкретными инвестиционными проектами, созданию свободных экономических зон и регулированию в них деятельности иностранных инвесторов.

Приток иностранных инвестиций жизненно важен и для достижения среднесрочных целей - выхода из современного общественно-экономического кризиса, преодоления спада производства и ухудшения качества жизни россиян. При этом необходимо иметь ввиду, что интересы российского общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов - с другой, непосредственно на совпадают. Россия заинтересована в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала, проведении антиимпортной политики, в привнесении в наше общество западной управленческой культуры. Иностранные инвесторы, естественно заинтересованы в новом плацдарме для получения прибыли за счет обширного внутреннего рынка России, ее природных богатств, квалифицированной и дешевой рабочей силы, доети-

жений отечественной науки и техники и... даже ее экологической беспечности. Поэтому перед нашим государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его по мерам экономического регулирования на достижение общественных целей.

Роль России в мировом рынке капитала крайне незначительна, а встречный поток инвестиций из России в экономику зарубежных стран, источником которых служат, помимо легальных контрактов, и осевшие в зарубежных банках платежи по нелегальным сделкам, в несколько раз превышает ввоз капитала в Россию.

Спад производства, инфляция, растаскивание национального богатства и утрата управляемости процессом социально-экономического развития общества привели экономику России в упадок и вызвали инвестиционный кризис. Объем капитальных вложений в 1992 г. в сопоставимых ценах по сравнению с 1991 г. снизился в 2 раза, а в 1993 г. - еще на 16%. Таким образом, за два года он сократился на 58%. Доля накопления в ВВП упала с 16 до 9% в 1992 г. и 8% в 1993 г.

В течение 1993 г. стоимость строительства возросла в 10,9 раза, т.е. была выше общего темпа инфляции. С 1990 по 1994 г. доля производственных капитальных вложений как источника расширенного воспроизводства снизилась с 70 до 60%, а коэффициент капиталоотдачи (ввод основных фондов - тыс. руб. на 1 млн руб. затраченных капитальных вложений) упал до беспрецедентного в мировой практике уровня — 0,28.

Это связано с тем, что большая часть капитальных вложений бесконтрольно «проедается» строителями, иными словами, направляется на приращение их заработной платы. Затраты на так называемое монтируемое, т.е. производственное, оборудование (без компьютеров и автомашин) за 1992 -1993 гг. снизились в 8 - 9 раз. В связи с этим в 1993 г. объем незавершенного (законсервированного и просто заброшенного) строительства возрос на 20 - 25% по отношению к 1992 г.

Как показала инвентаризация незавершенного строительства, на 1 ноября 1992 г. оно составило 40 трлн руб. При этом более 2/3 «незавершенки» представлено объектами производственного строительства. Абсолютная эффективность капитальных вложений (отдача накопления), которая в дореформенный период медленно снижалась, но была положительной величиной, оказалась отрицательной.

Публикации Госкомстата, Министерства финансов, Министерства экономики и различных экспертов - отечественных и зарубежных - дают совершенно различные данные об объеме прямых иностранных инвестиций в России.

Назовем лишь наиболее существенные факторы, обуславливающие столь значительные расхождения в статистике (факторы, увеличивающие исследуемую величину, обозначены знаком «+», а уменьшающие ее - знаком «-»):

- | разные источники оперируют различным кругом форм иностранных инвестиций (скажем, включают или не включают в их величину портфельные инвестиции, вложения в покупку нерезидентами недвижимости на территории России и т.д.) (+);
- | в условиях падения государственной дисциплины местные статистические органы направляют в Госкомстат неполные сведения об иностранных инвестициях (-);
- | многие российские коммерческие структуры, используя учредительные документы (выписки из торгового реестра и банковского счета) иностранных коллег, вносят за них необходимый вклад в уставной фонд и, зарегистрировав предприятие с иностранными инвестициями, используют его как «крышу» для получения льгот в своей коммерческой деятельности (-);
- | предприятия с иностранными инвестициями реинвестируют часть своей прибыли в производство, при этом неизвестно, как отражаются их капитальные вложения в тех или иных данных (+).

По данным Госкомстата, прямые иностранные инвестиции в покупку акций действующих промышленных предпри-

ятий в 1993 г. достигли примерно 900 млн долл., а победители инвестиционных конкурсов взяли на себя обязательства вложить еще 1 млрд долл. Таким образом, общая сумма фактически инвестированного капитала на 1 января 1994 г. составляла 4 - 4,5 млрд долл., т.е. 0,2% от накопленных прямых иностранных инвестиций мирового сообщества. Эта цифра, сама по себе столь мизерная по сравнению с масштабами внутреннего рынка России и ее долей в территории, населении, природных ресурсах, производственном и научно-техническом потенциале мирового сообщества, говорит о скудости притока иностранных инвестиций. В большинстве своем это не серьезные капитальные вложения, а маркетинговые затраты с целью изучения российского рынка и первоначального закрепления в нем. Наиболее общая причина нежелания частных иностранных инвесторов вкладывать свой капитал в Россию - ее плохой инвестиционный климат.

Слабый приток прямых иностранных инвестиций в российскую экономику объясняется нестабильной политической обстановкой в стране (разногласиями между исполнительной и законодательными властями, Центром и субъектами Федерации, наличием межнациональных конфликтов в самой России и войн непосредственно на ее границах), социальной напряженностью (забастовки, недовольство широких слоев общества ходом реформ), разгулом преступности и бессилием властей, неблагоприятным для инвесторов законодательством, инфляцией, спадом производства, непрерывным падением курса рубля и др. Эти факторы перевешивают такие привлекательные черты России, как ее богатые природные ресурсы, мощный, хотя технически устаревший и хронически недогруженный производственный аппарат, наличие дешевой и достаточно квалифицированной рабочей силы, высокий научно-технический потенциал.

В рыночной экономике совокупность политических, социально-экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той

или иной стране, привлекающих или отталкивающих инвесторов, принято называть ее инвестиционным климатом. Ранжирование стран мирового сообщества по индексу инвестиционного климата или обратному ему показателю индекса риска служит обобщающим показателем инвестиционной привлекательности страны и «барометром» для иностранных инвесторов.

В России, к сожалению, до сих пор отсутствует своя система оценки инвестиционного климата страны и ее отдельных регионов. Иностранные инвесторы ориентируются на оценки многочисленных консалтинговых фирм, регулярно отслеживающих инвестиционный климат во многих странах мира, в том числе и в России. Однако оценки инвестиционного климата в России, даваемые зарубежными экспертами на их регулярных заседаниях, проводимых вне Российской Федерации и без участия российских экспертов, представляются малодостоверными, а возможно и ангажированными.

Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику является важным средством устранения инвестиционного «голода» в стране. По оценке российских экспертов в Давосе, потребность страны в иностранных инвестициях составляет 10-12 млрд долл. в год. Однако, для того чтобы иностранные инвесторы пошли на такие вложения, необходимы очень серьезные изменения в инвестиционном климате. При этом следует отметить, что, по данным официальной статистики, ежедневно из страны вывозится капитала на сумму около 20 млрд долл. Требуется принятие ряда кардинальных мер, направленных на формирование в стране как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задачи привлечения иностранных инвестиций. Среди мер общего характера первоочередными являются:

- достижение национального согласия между различными властными структурами, социальными группами, политическими партиями и прочими общественными организациями

по поводу приоритетности решения общенациональной проблемы выхода России из экономического кризиса;

- | ускорение работы Государственной думы над общехозяйственным (в том числе Гражданским кодексом) и уголовным законодательством, нацеленным на создание в стране цивилизованного некриминального рынка;

| радикализация борьбы с преступностью;

| торможение инфляции всеми известными в мировой практике мерами, за исключением невыплаты трудящимся зарплаты;

- Ф пересмотр налогового законодательства в сторону его упрощения и стимулирования производства;
- | мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам;
- | внедрение в строительстве системы оплаты объектов за конечную строительную продукцию;
- | запуск предусмотренного законодательством механизма банкротства;
- | предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции, с тем чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности;

| формирование общего рынка республик бывшего СССР со свободным перемещением товаров, капитала и рабочей силы. Привлечение в широких масштабах иностранных инвестиций в российскую экономику преследует долговременные стратегические цели создания в России цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит смешанная экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала.

Глава 20. Глобальные проблемы мировой экономики

С окончанием «холодной войны» отпала угроза термоядерной катастрофы, и это главное. Человечество значительно продвинулось в понимании глобальных проблем, а правительства и международные организации обрели немалый опыт устранения и предупреждения ряда опасных явлений и ситуаций. Глобализация мировой экономики, революция в сфере телекоммуникаций, развитие региональной интеграции создают благоприятные предпосылки для более эффективных действий в сфере отношений «человек - общество - природа».

В то же время ряд важных факторов действует в противоположном направлении. Появление на мировой сцене десятков новых национальных государств предопределило акцент в их внутренней и внешней политике на утверждении национальной независимости, преодолении экономического и финансового кризисов. Вопросы же экологии, рационального природопользования, демографии, науки, образования, здравоохранения отодвинулись на второй план. Одновременно быстрый рост масштабов хозяйственной деятельности не только в главных центрах мирового хозяйства, но и на значительной части периферии (Китай Индия, Бразилия, Индонезия, Мексика) резко усилили давление на ресурсный потенциал Земли и природную среду.

Влияние процессов глобализации также оказалось противоречивым. Огромные по масштабам транснациональные торговые, денежные, миграционные потоки движимы преимущественно законами рынка и способны в силу этого вызывать финансовые и иные кризисы международного масштаба. Вместе с тем в условиях прекращения биполярной конфронтации с новой силой дали о себе знать национальные исторические и этнические, религиозные, этнические, клановые проблемы. Вона суверенитетов, сопровождаемая локальными и регионами конфликтами, -типичное явление в ряде регионов

мира. Все это создает серьезные преграды на пути формирования международных регулирующих механизмов, адекватных современным условиям и потребностям.

Подлинно транснациональный характер приобрели такие явления, как организованная преступность, терроризм, незаконный оборот наркотиков. Растут риски, связанные с крупномасштабными техногенными катастрофами, уничтожением больших количеств накопленного ядерного, химического, биологического оружия, захоронением радиоактивных отходов. Подобные перемены в мире не могли не повлиять на общее состояние и характер глобальных опасностей, их иерархию и структуру, формы и глубину проявления. В XXI в. человечество входит с грузом не только уже известных проблем, но и новых, требующих от мирового сообщества свежих инициатив и подходов.

- При всем разнообразии глобальных проблем они обладают общей спецификой, выделяющей их на фоне других процессов и явлений мирового развития. В зарубежной и отечественной литературе существуют десятки определений на этот счет. Можно выделить наиболее характерные черты и признаки глобальных проблем, состоящие в том, что они: Ф приобрели поистине планетарный, общемировой характер, затрагивают интересы всего человечества;
- Ф угрожают человечеству регрессом в дальнейшем развитии производительных сил, в условиях самой жизни;
- Ф нуждаются в неотложных решениях и действиях по преодолению и предотвращению угроз жизнеобеспечению и безопасности граждан;
- Ф требуют коллективных усилий со стороны всех государств, всего мирового сообщества.

Сегодня перед мировым сообществом стоит важнейшая задача: сохранить мир в эпоху крутых перемен и не дать местным конфликтам разгореться в «мировой военный пожар». Без глобальной устойчивости невозможно решать другие проблемы, какими бы значимыми они не казались. Поэтому в их обсуждение наряду с вопросами военной, продовольственной,

энергетической и экологической безопасности следует включать, причем далеко не на последнем месте, и демографический фактор с учетом его количественных, качественных и этнических аспектов.

Устойчивость развития человечества в процессе роста и особенно во время переходного периода имеет исключительное значение с исторической и социальной точки зрения.

В условиях, когда всеобщая военная угроза перестала быть доминирующей, верхнюю ступень иерархии глобальных проблем заняли демографические сдвиги: именно от числа живущих на планете людей, их территориального размещения и масштабов их хозяйственной деятельности зависят такие важнейшие параметры, как обеспеченность населения ресурсами, состояние биосферы Земли, мировая социальная и политическая среда.

Одна из особенностей современного мирового развития - быстрый рост народонаселения.

В 1650 г. численность населения земного шара составляла около 0,5 млрд и увеличивалась приблизительно на 0,3% в год что примерно соответствовало времени удвоения, равному 250 годам.

К 1900 г. численность населения достигла 1,6 млрд при годовых темпах прироста 0,5% и времени удвоения 140 лет.

В 1970 г. численность населения равнялась 3,6 млрд, а темпы прироста увеличились до 2,1% в год. Это был не просто экспоненциальный, а сверхэкспоненциальный рост, поскольку возрастали сами темпы прироста. Это произошло потому, что уменьшился уровень смертности. Рождаемость тоже снизилась, но в гораздо меньшей степени. Следовательно, численность населения выросла.

С 1971 по 1991 г. смертность продолжала падать, но рождаемость при этом уменьшалась в среднем несколько быстрее. В то время как численность населения возросла с 3,6 млрд до 5,4 млрд, темпы ее прироста упали с 2,1 до 1,7% в год.

В течение первой половины XX столетия общее число жителей Земли увеличилось на 1 млрд чел. — с 1,5 млрд до

2,5 млрд, в последующие десятилетия оно возросло более чем на 3 млрд, приблизившись в 1998 г. к 6 млрд чел. Интересно отметить, что абсолютный прирост в 1991 г. был больше, чем за любой другой год (см. предлагаемую табл.).

Прирост численности населения мира (1971 и 1991 гг.)

Год	Численность населения, млн чел.	Годовые темпы прироста, %	Прирост, млн чел.
1971	3600	2,1	76
1991	5400	1,7	92

Темпы прироста численности упали не настолько, насколько возросла сама численность населения, поэтому ежегодный прирост населения продолжает увеличиваться. Рост по-прежнему остается динамичным, хотя его темпы немного снизились. Даже при исключительно оптимистических прогнозах относительно дальнейшего падения рождаемости ожидается значительный рост численности населения, особенно в про-мышленно менее развитых странах.

По оценкам ООН, к 2015 г. население мира может возрасти до 7,8 млрд. При этом число жителей в основных хозяйственных центрах - Северной Америке, Западной Европе, Японии, Австралии, Новой Зеландии вместе взятых увеличилось за 1950-1996 гг. в 1,5 раза, в Восточной Европе и бывшем СССР - в 1,6 раза. В развивающихся же странах население выросло за эти годы в 2,7 раза, в том числе в Африке - в 3,3, Латинской Америке - в 3, Азии - в 2,5 раза. В итоге доля этих стран в общей численности жителей планеты возросла за последние полвека с 2/3 до почти 4/5.

Прогнозные количественные характеристики динамики изменения мирового населения приведены в следующей табл.1.

1 Хорее Б. В. Прогнозные оценки роста мирового населения// ОНС, 1999, № 1, с. 120.

Проектируемая численность мирового населения

Год	Население (в млрд чел.), по данным:		
	IIASA*	ООН	Всемирного банка
2025	8,1 – 9,9	7,9 – 9,1	8,3
2100	9,1 – 16,1	9,0 – 19,2	11,7
* Примечание: IIASA – Международный институт прикладного и системного анализа			

Но естественное движение населения в целом обладает способностью к саморегуляции. Демографического апокалипсиса бояться не следует. Напротив, в будущем неизбежно возникнет вопрос о демографическом исчерпании планеты. Но все это годится для условий нормального экономического развития, когда может сложиться тенденция к нулевому приросту. Общий прирост населения за пределами 2000 г., по прогнозам, замедлится и приблизительно к 2100 г. численность населения стабилизируется на уровне 10-12 млрд.

Общая численность населения в мире продолжает расти, но темпы ее ежегодного прироста начиная с 60-х гг. стали заметно снижаться: от пиковой отметки в 2,29% в 1963 г. до 1,49% в 1996 г. За последнее десятилетие сократился и абсолютный ежегодный прирост населения - с 87 млн в 1988 г. до 80 млн чел. в 1996 г. Подобная тенденция поколебала мрачные прогнозы недавних лет о «демографическом взрыве», способном поставить человечество на грань катастрофы. Демографы недооценили такой фактор, как снижение во многих странах коэффициента фертильности - числа детей, рождающихся в течение жизни матери. Между тем в Индии, например, этот показатель сократился к середине 90-х гг. по сравнению с 60-ми гг. с 6 до 3,8 ребенка на каждую семью: в Индонезии и Бразилии - с 6,4 до 2,9, в Китае еще значительно - с 6,2 до 2 детей на семью. В мире в целом между 1950 и 1996 г. число детей в семье сократилось в среднем с 5 до менее 3. Подобные изменения - результат роста благосостояния на-ГЛ!Г В ЭК°НОМИЧЕСКИ ЗРелы* «Ранах, снижения масштабов бедаост» и повышения уровня жизни во многих развиваются странах, вставших на путь реформ и индустриализации.

В числе последних - Китай, Индия, Индонезия, Бразилия, где проживает почти 45% населения мира. Вместе с тем сыграл роль переход этих и ряда других стран к политике ограничения рождаемости.

Другой крупный демографический сдвиг - омоложение населения в группе развивающихся государств, и наоборот, старение в развитых. Доля детей до 15 лет за первые три послевоенные десятилетия увеличилась в большинстве развивающихся стран до 40 - 50% их населения. В результате здесь сосредоточена наибольшая часть молодой трудоспособной рабочей силы. Обеспечение ее занятости - острейшая социальная проблема ближайших десятилетий. В это же время рост продолжительности жизни и доли престарелых в развитых странах создали огромную нагрузку на пенсионную, здравоохранительную и попечительскую системы. Правительства оказались перед необходимостью выработать новую социальную политику, способную решать проблемы старения населения в XXI в. Демографические сдвиги происходят в условиях сохраняющихся глубоких диспропорций в размещении мирового экономического потенциала и всей совокупности предоставляемых населению социальных благ. В то время как в небольшой группе развитых государств проживает всего около 1/7 населения земного шара, в них производится 4/5 мирового валового продукта, что в расчете на душу населения в 20 раз больше, чем в развивающихся странах. Соответственно, в первой группе стран неизмеримо выше общий уровень расходов на здравоохранение, образование, защиту природной среды и, как следствие, намного выше продолжительность жизни, чем в группе развивающихся государств. Хотя в последних благодаря широкой вакцинации, применению антибиотиков, улучшению питания и санитарных условий продолжительность жизни также возросла (с 1950 по 1996 г. - на 21 год, в развитых - на 8 лет). Что касается стран Восточной Европы и бывшего СССР, где проживает 6,7% населения Земли, то здесь производится 6% мирового валового продукта (по данным «Программы международных сопоставлений» - около 4% ми-

крового ВВП); они заметно отстают от развитых стран и по душевому производству ВВП (в 5 - 6 раз), и по продолжительности жизни.

Сможет ли человечество в перспективе смягчить глубокие диспропорции между богатым и бедным полюсами современного мира?

Как показывают прогнозы, к 2020 г. развивающиеся страны по темпам роста ВВП превзойдут группу развитых государств почти в 2 раза. Их доля в совокупном валовом продукте мира может соответственно увеличиться. Степень разрыва в уровне экономического развития основных центров и периферии будет в немалой степени зависеть от того, насколько удастся стабилизировать численность населения в предстоящие десятилетия. Между тем граница между богатством и бедностью проходит ныне не только между развитыми и развивающимися странами, но и внутри каждого из государств. Картина здесь крайне пестрая. 20% населения - наиболее богатая его часть превосходит по доходам беднейшие 20% (1993 г.): в ЮАР - в 45 раз, Бразилии - 32, Гватемале - в 30 раз, тогда как в США - в 13, Великобритании и Китае - в 7, Германии и Республике Корея - в 6, Индии - в 5 и Японии - в 4 раза. В мире в целом разрыв с 1960 по 1993 г. возрос с 30 до 60 раз.

Поляризация доходов населения наряду с социальным (рост безработицы) и экологическим прессингом, войнами (Афганистан, Руанда, Босния), этническими конфликтами привели к громадному росту транснационального перемещения людей. Число беженцев с 1 млн в начале 60-х гг. увеличилось до 27,4 млн в 1995 г. Число мигрантов оценивается в 110 -130 млн чел. За последнее десятилетие более 90 млн чел. были вынуждены покинуть свои дома в поисках заработков. Подобные масштабы вынужденного передвижения людей на омнете предъявляют новые требования к мировому порядку, к нашей системе регулирования международных потоков мигрантов населения.

Наше осмысление имеющихся данных демографии вывели теорию, получившую название «демографический переход». Согласно

этой теории при низких уровнях промышленного развития рождаемость и смертность высоки и численность населения растет медленно. По мере улучшения качества питания и здравоохранения смертность уменьшается, запаздывание рождаемости на одно - два поколения приводит к разрыву между уровнями рождаемости и смертности, который способствует быстрому росту численности населения. Но как только люди вовлекаются в образ жизни высокоразвитого индустриального общества, рождаемость тоже снижается, и темпы роста численности населения опять уменьшаются.

Этот процесс наблюдается сейчас и прогнозируется примерно до XXII в., когда предполагается стабилизация численности населения на уровне 11 - 13 млрд чел. Однако следует обратить внимание на особенность этого прогноза: представление о стабилизации населения отвечает современному уровню развития производительных сил и современным представлениям о тенденциях НТР. Все идеи ограничения рождаемости, стабилизация роста населения всегда были обусловлены сложностями экономического развития. Не случайно поэтому появление предположений о том, что современная НТР, базирующаяся на достижениях физики, химии и адекватной им техники за пределами XXII в. сменится так называемой гуманитарной революцией на основе достижений биологических, гуманитарных и естественных наук. Одним из последствий может быть увеличение продолжительности жизни, совершенствование физических и духовных сил человека. При развитии этой тенденции рост человечества может продолжаться. Предположения такого рода неявно прослеживаются в оценках максимально возможной численности населения в 40 - 50 млрд чел.

Согласно данным Госкомстата РФ современный прогноз по России на 2000 и 2010 г. отражен в приведенной ниже таблице¹.

¹ Максимова В.М. XXI век со старыми и новыми глобальными проблемамиШЭ и МО, 1998, № 10, с. 8.

Предположительная численность населения России до 2010 г., по данным Госкомстата (на конец года, тыс. чел.)

Год	I вариант	II вариант	III вариант
Все население			
1996	147137	147137	147137
2000	145602	145023	144153
2005	143500	142252	139545
2010	141017	139319	134668
Население в трудоспособном возрасте			
1996	84325	84325	84325
2000	87131	86726	86726
2005	89590	88721	88721
2010	85941	84792	84792

Дело в том, что идет процесс резкого сокращения населения России. По трем основным вариантам население сократится к концу 2000 г. до 145,6 млн, по оптимистическому варианту (I), и до 144 млн – по пессимистическому (III) (1996 г. – 147 млн человек). Средний вариант (II) – 145 млн чел. К концу 2010 г. 141 млн, по оптимистическому варианту (I); 134,7 млн, по пессимистическому (III). Средний (II) – 139,3 млн чел.

Исходя из динамики демографического процесса в мире можно выделить общие тенденции его развития:

- ♦ некоторые из промышленно менее развитых стран еще имеют относительно высокие уровни смертности и еще более высокие уровни рождаемости. Темпы прироста численности населения в них составляют 2 – 3% в год и могут еще больше возрасти при снижении смертности;
- ♦ страны со средним уровнем развития промышленности обычно характеризуются низкой смертностью при все еще высокой, хотя и снижающейся рождаемости. Темпы прироста численности населения в этих странах колеблются от средних до высоких (1 – 4% в год);
- ♦ для большинства стран с высоко развитой промышленностью характерны низкая смертность, низкая рождаемость и невысокие темпы прироста (менее 1% в год). В некоторых европейских странах уровень рождаемости сегодня ниже

уровня смертности, так что население этих стран очень медленно сокращается.

Анализ проблемы демографического роста невозможен без рассмотрения проблемы ограниченности ресурсов: продовольственных, энергетических, хотя ресурсы только косвенно влияют на изменение народонаселения, так как его рост неизбежно ведет к увеличению их абсолютного потребления.

На всем протяжении истории человечества производство продуктов питания, как правило, не успевало за общим ростом народонаселения. Лишь во второй половине XX столетия мировое производство зерновых, главный индикатор продовольственного положения, стало опережать по темпам рост народонаселения. За сорок лет (с 1950 по 1990 г.) население удвоилось, тогда как мировой сбор зерновых увеличился в 3 раза. Широкое применение в земледелии высокопроизводительной техники, элитных семян, новых технологий обработки земли, крупных ирригационных систем, минеральных удобрений и средств борьбы с вредителями произвели подлинную «зеленую революцию» в сельском хозяйстве многих стран. Благодаря крупномасштабному строительству траулеров резко увеличилась добыча морепродуктов. Острота мировой продовольственной проблемы заметно смягчилась.

Однако в конце 80-х- начале 90-х гг. рост мирового производства продуктов питания начал замедляться, тогда как спрос на них продолжал быстро расти. Последнее связано не только с увеличением общего числа жителей на планете, но и с таким новым фактором, как повышение благосостояния большой массы людей вследствие широкой индустриализации развивающихся стран, в первую очередь в Азии. Когда страны Западной Европы после Второй мировой войны приступили к радикальной модернизации своей экономики, их население составляло 280 млн чел. США прошли период быстрого экономического роста, имея в то время население в 160 млн. Сегодня страны Азии во главе с Китаем переживают подлинный промышленный бум, располагая населением в 3,5 млрд чел., что составляет более половины всех жителей Земли.

По оценкам экспертов, мировой спрос на продовольствие возрастет к 2020 г. на 64%, в том числе в развивающихся странах – почти на 100%. Сегодня развитие сельского хозяйства уже не поспевает за изменениями в объеме и структуре мирового спроса на продовольствие. Если подобную тенденцию не приостановить, то в ближайшие два – три десятилетия потребность в импорте недостающих продуктов питания может увеличиться в несколько раз. Только КНР будет вынуждена ввозить около 200 млн т зерна ежегодно, что равно всему объему мирового зернового экспорта в 1996 г.

Нехватка продуктов питания грозит обернуться значительным ростом на них мировых цен. В принципе это могло бы послужить стимулом для новых инвестиций фермерских хозяйств. Однако здесь есть серьезные ограничители.

Первый – деградация сельскохозяйственных земель. Сейчас полностью непригодны либо требуют значительных капиталовложений для восстановления более 15% всех обрабатываемых в мире земель.

Второй – снижающиеся запасы водных ресурсов, используемых в сельском хозяйстве. Широкое строительство ирригационных систем, способствовавших быстрому росту сельскохозяйственного производства, обернулось резким дефицитом воды из-за пересыхания рек и снижения уровня внутренних морей (пример – трагедия с Аральским морем).

Третий – перенасыщенность земель минеральными удобрениями, когда их дополнительное внесение уже не сопровождается ростом урожайности. Иными словами, неоспоримые преимущества, которые принесла с собой «зеленая революция» прошлых десятилетий, уже не дают прежнего эффекта. Более того, они вызывают негативные последствия в самих условиях развития сельского хозяйства. Равным образом, создание крупного траулерного флота в мире привело к такому росту добычи морепродуктов, которое угрожает истощением мировых рыбных ресурсов.

Рыба занимала важное место в пищевом балансе многих стран, ее улов из расчета на душу населения снизился в тече-

ние последних десяти лет с 17 до 16 кг в год. При этом почти все эксперты считают, что улов, который падает во всех морях и океанах, кроме Тихого, следует сокращать. Новой «зеленой революции» также не будет; в течение десяти лет не было роста применения удобрений, так как их эффективность достигла максимума. Если к этому добавить острый дефицит воды для орошения, то пессимизм в отношении возможности улучшить диету человечества, если не будет как-то приостановлен существующий темп роста населения, становится достаточно оправданным. Следствием подобного развития явилось ухудшение к концу столетия мирового продовольственного положения. Мировой сбор зерна (с 1984 по 1996 г.) и улов рыбы (с 1988 по 1996 г.) в расчете на душу населения сократились более чем на 9%. Мировые запасы зерна упали в 90-е гг. до самой низкой отметки - 50 дней потребления при минимально допустимом уровне безопасности в 70 дней. Мировые цены на пшеницу и кормовое зерно за один 1996 г. возросли вдвое. Между тем от недоедания страдают более 750 млн чел. Сохраняются глубокие диспропорции между уровнем производства и потребления продуктов питания в развитых и развивающихся странах (см. приведенные ниже таблицы)

Потребление продуктов питания в разных странах (в ккал/день на чел.)

Страна	1980 - 1982	1992 - 1993	Страна	1980 - 1982	1992 - 1993
США	3630	3722	Иран	2912	2860
Франция	3525	3633	Бразилия		2824
Турция	3053	3429	Индонезия		2753
Германия	3448	3344	Китай		2727
СССР - Россия	3358		Чили	2706	
Великобритания	3210	3117	Египет		2663
Япония		2903			

1 Максимова В.М. В XXI век со старыми и новыми глобальными проблемамиШЭ и МО, 1998, № 10, с. 8.

Различные потребности потребления продуктов питания в разных странах, по рекомендации ВОЗ					
оптимальный уровень 2600 ккал/день			минимальный уровень 2300 ккал/день		
Страна	1980 – 1982	1992 – 1993	Страна	1980 – 1982	1992 – 1993
Япония	2583		Пакистан	2232	
Бразилия	2574		Индия	2030	
Китай	2490		Нигерия		2124
Нигерия	2444		Россия		2100
Индия		2395	Заир	2155	2060
Индонезия	2363		Бангладеш	1869	2019
Пакистан		2315	Гаити	1906	1706
			Эфиопия	2149	1610
			Сомали	2077	1496

Богатые страны и сейчас расходуют десятки миллиардов долларов на обширный комплекс мер, помогающих людям сбросить лишний вес. Около одного миллиарда человек, живущих в развитых странах, поглощают в среднем по 3350 ккал в день на человека, что на 700 ккал выше рекомендуемого уровня. На все остальные страны приходится по 2520 ккал в день на человека, что можно считать удовлетворительным. Однако почти миллиард человек в бедных странах Африки и Азии потребляют в среднем лишь 2040 ккал в день, что значительно ниже физиологического минимума (начиная с 70-х гг. производство продовольствия на душу населения здесь ежегодно сокращается примерно на 1%). Поразительным является то, что в эту же группу полуголодных стран вошла с 1992 г. и Россия с ее 2100 ккал в день на человека, и это при том, что в России не только не происходит никакого прироста населения, а идет его достаточно быстрая убыль.

Бюджет Международного продовольственного фонда помощи нуждающимся странам, за счет которого удается несколько сдерживать продовольственные кризисы, сократился за 1986 – 1996 гг. в 2 раза. Так выглядят главные индикаторы мировой продовольственной ситуации, свидетельствующие о появлении в конце XX столетия серьезных угроз ее стабильности.

Что касается демографического роста, то в обозримой перспективе население Земли, согласно тенденциям его развития всего лишь удвоится, т.е, достигнет за пределами XXI в. 10 - 12 млрд и на этом стабилизируется (так называемый нулевой рост). Прокормить такое население даже при нынешней технической оснащенности реально, а ведь в будущем появятся новые возможности.

По утверждению экспертов Международной организации питания, в настоящее время на планете есть и в обозримом будущем останется достаточно резервов для пропитания 20 - 25 млрд чел. Это позволит человечеству спокойно миновать демографический переход.

Энергетический кризис 1972-1981 гг. расценивался некоторыми аналитиками тех лет как свидетельство истощения невозобновляемых ресурсов и вступления человечества в эпоху «длительного энергетического голода». Но именно кризис дал толчок развитию энергосберегающих технологий, а главное - крупномасштабной геологоразведке, открытию новых нефтегазовых и угольных источников в различных регионах мира. В итоге обеспеченность мировыми запасами ископаемого топлива не ухудшилась, наоборот, возросла: только с 1990 по 1995 г. она увеличилась по углю с 400 до 440 лет, природному газу - с 60 до 67 лет, нефти - с менее 40 до 42 лет. И это при том, что мировое потребление добываемых первичных энергоресурсов возросло за последнюю четверть века более, чем в 1,5 раза, достигнув в 1996 г. огромной величины в 11,3 млрд т условного топлива. По оценкам, к 2015 г. общее потребление этих ресурсов возрастет до 17,1 млрд т или еще в 1,5 раза при опережающем росте их мирового производства. Таким образом, глобальной энергетической опасности в ее прежнем понимании как абсолютной нехватки энергоресурсов в мире практически не существует. Но сама по себе проблема надежного обеспечения человечества энергией остается. Она состоит из ряда аспектов.

Во-первых, общее ухудшение природно-географических условий добычи минерального топлива и, как следствие, значительный рост расходов на геологоразведку, добычу и транспортировку энергоносителей на большие расстояния. Районы добычи нефти и газа все более отдаляются от основных центров их потребления. Причем в качестве крупных потребителей энергоресурсов выступают не только страны США, Канада, европейские страны и Япония, но и большое число развивающихся государств, включая Индию и Китай.

Основные же центры нефте- и газодобычи размещены на Ближнем и Среднем Востоке и в России. При этом в самой России, а также в США, Канаде, Норвегии и Великобритании, нефте- и газодобыча все более перемещаются в малонаселенные и труднодоступные районы. Что касается шельфов Каспийского моря, то их освоение связано с многомиллиардными затратами, особенно на транспортировку добытого углеводородного сырья.

Во-вторых, удовлетворение быстро растущих энергопотребностей пока в значительной мере осуществляется экстенсивным путем - вовлечением в оборот все новых и новых объемов энергоресурсов, их расточительного, не всегда оправданного, расходования. Переход на энергосберегающую технику и технологию ограничивается пока передовыми странами. В подавляющем большинстве развивающихся государств, в том числе и быстро индустриализирующихся, этот процесс, требующий крупных инвестиций, сильно задержался.

В-третьих, с расширением масштабов энергопотребления резко возросло загрязнение природной среды. В результате сжигания огромных масс угля и особенно нефти выброс углекислого газа достиг размеров, способных воздействовать не только на состояние воздуха почвы, водных лесных биологических ресурсов, но и климата. С освоением же новых районов нефтедобычи на морских шельфах, увеличением морских перевозок нефти, ростом протяженности континентальных неф-

тепловодов возросло число аварийных ситуаций, сопровождающихся загрязнением земной и морской поверхностей.

В-четвертых, рост в мире числа стран - поставщиков энергоресурсов, ослабление позиции ОПЕК, превращение нефти с начала 80-х гг. в биржевой товар усилили неустойчивость мирового нефтяного рынка. Политические потрясения, подобные Иракскому кризису (первый нефтяной кризис 1973-1974 гг. был кризисом политическим, это была война Израиля с арабами, страны ОПЕК объявили эмбарго на поставки нефти в те государства, которые поддерживали Израиль, страны Северной Америки и Западной Европы, это привело к росту цен), внесли корректировки в основные сценарии мирового экономического развития, рассчитанные на повышательную тенденцию движения мировых цен на нефть. Начиная с 1997 г. нефтяные цены впервые за последнее десятилетие сильно пошли вниз, нанося ущерб нефтедобывающим странам - аутсайдерам ОПЕК, в том числе России. Подобная ситуация, которая, по оценкам специалистов, может продлиться до 2005 г., свидетельствует о назревшей необходимости выработать новые надежные механизмы регулирования мирового энергетического рынка.

В-пятых, существующий уровень производительных сил и технического прогресса не гарантирует безопасность замены традиционных источников энергии альтернативными, прежде всего атомной. Несмотря на очевидные преимущества последней (относительно более дешевый возобновляемый источник энергии), ее более широкое применение наталкивается на острое сопротивление мировой общественности. Крупные техногенные катастрофы, такие как на Чернобыльской АЭС, привели к резкому сокращению строительства и ввода в эксплуатацию новых мощностей атомных электростанций. Проблема осложняется скоплением многих тысяч тонн опасных для биосферы и здоровья людей ядерных отходов, требующих надежного захоронения.

Очевидно, понадобится время, прежде чем человечество сможет перейти к использованию надежных, полностью безо-

пасных для жизни людей и окружающей природы источников энергии, к ее разумному расходованию, устойчивому экономически эффективному энергообеспечению.

Современная цивилизация постоянно расширяет потребление природных ресурсов на фоне соответствующего роста отходов производства и потребления.

Это не может не вызывать увеличения затрат на борьбу с загрязнением окружающей среды. Как следствие, ныне общество должно постоянно повышать известную долю национального дохода, которая компенсирует затраты на извлечение природных ресурсов и охрану среды обитания человека. Это, в свою очередь, ограничивает темпы экономического роста.

Исследование причин нарастания столь негативных тенденции требует рассмотрения вопроса о дефицитности различных природных ресурсов, которыми располагает современная цивилизация.

На нынешнем этапе развития в мире действительно существуют природные ограничения.

Во второй половине XX столетия антропогенное давление на природу достигло размеров, при которых она стала утрачивать способность к самовосстановлению. Деградацию окружающей среды стали сравнивать с экологическим стрессом. К спасению природы были подключены силы ученых, правительственных учреждений, международных организаций. В результате в последние десятилетия получили развитие экологические исследования, ускорилось формирование природоохранного права, созданы целые отрасли по защите окружающей среды. Тем не менее глобальная экологическая опасность не только не ослабла, но даже возросла. Здесь сыграл роль ряд факторов. Активизация природоохранной деятельности коснулась преимущественно развитых государств и по своим масштабам все еще отстает от потребностей в восстановлении среды. В то же время быстро растущая концентрация населения и высокие темпы экономической активности в развивающихся странах привели к значительному давлению

На биосферу Земли, причем в условиях, когда необходимых средств для проведения экологической политики у этих стран просто нет.

Особую опасность представляет растущий уровень загрязнения атмосферы в результате выброса отравляющих веществ промышленными предприятиями и транспортом. В ряде районов мира, где расположены предприятия металлургии, нефтепереработки, химии, суммарное содержание вредных веществ превосходит допустимый уровень концентрации в 10 и более раз, создавая опасность для здоровья и жизни людей, растительного и животного мира не только в этих районах, но и далеко за их пределами. В 80-е гг. обнаружилась новая угроза - истощение озонового слоя в результате использования холодильных реагентов, пенопродуктов, аэрозолей. Образование в 1986 г. «озонной дыры» в Антарктиде, спустя десятилетие - над Якутском, признаки таких дыр в Арктике, снижение содержания озона над средними северными и южными широтами ведут к изменению радиационного и термического режима глобальной атмосферы, росту крайне опасного для здоровья людей ультрафиолетового излучения Солнца. Но самый большой резонанс получила опасность глобального изменения климата. Причина - растущий из года в год уровень выброса углерода в атмосферу в результате сжигания все увеличивающихся масс ископаемого топлива и древесины. Ныне он достигает 6 млрд т в год. Если не предпринять кардинальных мер, его концентрация к 2025 г. удвоится, что способно вызвать «парниковый эффект».

При таком развитии событий температура воздуха к 2100 г. может подняться в среднем на 1,5 - 4,5 градуса для всей планеты, причем в наибольшей степени это затронет североамериканские равнины, Западную Европу и Сибирь, зоны активного земледелия, что приведет к резкому нарушению зернового баланса в мире. И уж совсем мрачный прогноз касается обширных районов вечной мерзлоты, способных в случае растепления выбросить в атмосферу боль-

шое количество содержащегося в толщах льда метана и углекислого газа и тем самым многократно увеличить «парниковый эффект». Подобные прогнозы, равно как и непредсказуемость последствий, связанных с потеплением климата, порождают глубокую тревогу и беспокойство. Кстати, по сообщениям из Германии, там составлен прогноз новых технических открытий, согласно которому к 2014 г. удастся найти средство, ликвидирующее парниковый эффект, связанный с избытком в атмосфере двуокиси углерода.

За последние десятилетия ухудшилось общее состояние водных ресурсов – рек, озер, водохранилищ, внутренних морей. Между тем глобальное потребление воды между 1940 и 1980 г. возросло в два раза и к 2000 г. вновь удвоилось. Под влиянием хозяйственной деятельности происходит истощение водоемов, исчезают малые реки. 80 стран, на которые приходится 40% населения, испытывают нехватку воды. Загрязнение водных объектов вследствие сброса сточных вод предприятиями и жилищно-коммунальными хозяйствами, попадание в грунтовые и поверхностные воды ядохимикатов, пестицидов, биогенных и органических веществ, используемых фермерскими хозяйствами, вызвали резкое снижение качества питьевой воды. В России, например, качество воды от половины до 3/4 водных объектов не отвечает нормативным требованиям. Что касается океана, то он продолжает превращаться в гигантский отстойник попадающих с суши загрязняющих веществ и продуктов их распада, местом захоронения высокотоксичных (химических, радиационных) отходов, последствия этого до конца не изучены. Только сброс танкерами нефти достигает 1,5 млн т ежегодно.

Наиболее губительно по своим последствиям антропогенное воздействие на почвенный покров Земли. В мире остается все меньше свободной для распашки почвы. Человечество уже потеряло около 2 млрд га некогда плодородных земель, превратив их в пустыни. При этом скорость ветровой и водной эрозии земель в результате сведения лесов, неправильной агро-

культуры только за последние 50 лет возросла по сравнению со среднеисторической в 30 раз. Ускоренная эрозия почв, получившая название «тихого кризиса планеты», представляет, по мнению ученых, наибольшую (не считая атомной войны) угрозу жизни на Земле.

Помимо почвы к ресурсам литосферы относятся полезные ископаемые. Их относят к категории невозобновляемых, так как запасы их по мере использования не восстанавливаются. Накопление природных запасов шло на протяжении многих миллионов лет, а высокие темпы добычи приводят к их резкому сокращению или же к полному уничтожению в течение десятилетий. Ежегодные объемы добычи составляют примерно 100 млрд т горной массы. Это усиливает воздействие на литосферу. В связи с истощением многих видов ресурсов, залегающих вблизи земной поверхности, добыча перемещается в более глубокие горизонты. Одновременно происходит и расширение их площадей. На многих рудниках протяженность горизонтальных и наклонных выработок измеряется десятками, а то и сотнями километров. Это приводит к преобразованию природных условий: уровней подземных вод, режимов их движения, что вызывает проседания и сдвиги земной коры, образование трещин и провалов. При извлечении жидких и газообразных полезных ископаемых изменяется термический режим, питание, сток, скорость движения и температура подземных вод. В итоге мелеют поверхностные реки и озера, развивается карст (растворение водами горных пород), образуются воронки, меняется форма рельефа.

Значительный ущерб наносится лесным ресурсам мира, во многом определяющим состояние и качество биосферы. Несмотря на возросшие масштабы искусственного лесонасаждения, площадь лесов неуклонно сокращается. За последнее столетие она уменьшилась на 1/3. В Африке исчезло более 1/2, Азии - 2/5, в Латинской Америке - около 1/3 лесов в сравнении с их первоначальной площадью. Ухудшился качествен-

ный состав лесных ресурсов. Основные причины деградации лесов - чрезмерные масштабы вырубки, нерациональное использование древесины (в качестве топлива), преобладание экстенсивных форм ведения лесного хозяйства, гибель лесов от пожаров (уничтожается до 10 и более млн га ежегодно). По имеющимся прогнозам, прекратить сокращение лесов в тропических и аридных районах мира в обозримой перспективе не удастся. Сокращение биологического разнообразия Земли - еще одно крайне тревожное следствие антропогенного воздействия на природу. За истекшее столетие полностью исчезли либо близки к исчезновению до 25 тыс. видов высших растений, более 1 тыс. видов диких животных, сотни уникальных пород домашних животных. Подобные темпы вымирания биологических видов - беспрецедентны и превышают все, что человечеству известно из палеонтологической эры. Согласно оценкам, к 2010-2015 гг. биосфера может утратить еще до 10 -15% составляющих ее видов. Сохранение генетического фонда Земли превратилось в животрепещущую проблему, требующую кардинального пересмотра всей стратегии поведения человека в отношении природной среды.

Человечество окружает не только природная, но и социальная среда. И от того, на сколько государство и общество способны обеспечить своим гражданам безопасность, зависит жизнь каждого человека. Спустя уже полстолетия после изобретения ядерного оружия человечество еще не избавилось от опасности ядерной войны. Вследствие случайности, в результате террористического акта или в ходе военных действий ядерная бомба может однажды взорваться и возбудить ядерный конфликт.

50 лет назад разрушение Хиросимы и Нагасаки оказало огромное эмоциональное воздействие. Последовавшие затем неприменения подобного оружия притупили сознание его мощи. Мировое сообщество сумело остановить главную угрозу международной безопасности - угрозу третьей мировой вой-

ны. Ликвидируется оружие массового уничтожения - ядерное, химическое, бактериологическое, сокращаются армии, осуществляется конверсия военного производства. Тем не менее под рунсъем все еще находятся свыше 23 млн солдат и офицеров регулярных армий, не считая более 7 млн чел. в составе полувоенных формирований и свыше 39 млн резервистов. Остается тактическое ядерное оружие. Расширяется число «пороговых стран», ведущих его разработку. Страны «ядерного клуба» создают новые виды вооружений. Одним из непредсказуемых последствий сокращения вооружения явилось расползание оружия среди мирного населения, что в немалой степени способствует превращению этнических и других конфликтов в затяжные локальные войны. Такова неизбежная плата за гонку вооружений, которая велась на протяжении четырех послевоенных десятилетий.

Мировое сообщество сделало крупный шаг вперед в сторону демократии, защиты прав человека и основных свобод, улучшения экономических и социальных условий в жизни людей. Но оно не смогло предотвратить насилия в самых различных его проявлениях, в том числе и в форме преступлений. Общая преступность в мире с каждым годом увеличивается. Начиная с 80-х гг. она возрастает на 5% ежегодно. Наибольшее число преступлений совершается в США - до 35 млн в год. Резко возросла преступность в России, где количество преступлений только в 1995 г. достигло около 3 млн.

Отличительная черта современной преступности - ее организованный характер. В качестве инициаторов и исполнителей преступлений выступают хорошо организованные группировки, располагающие новейшими системами оружия, средствами связи и коммуникаций, охранной сигнализацией, прослушивающими устройствами, радиотелевизионными и компьютерными сетями, квалифицированными штабами, оперативными службами, заранее разработанными программами осуществления преступных операций. Как констатировалось на встрече «большой восьмерки» в Денвере (июнь 1997 г.),

«преступные группировки часто адаптируются к крупным изменениям быстрее и эффективнее чем наши правительства». При этом идет быстрый процесс транснационализации преступности. Она выражается в создании преступных группировок с участием граждан нескольких государств, осуществлении криминальной деятельности на территории двух и более стран, организации преступлений, нарушающих международные обязательства и нормы международного права. Одно из наиболее опасных и распространенных преступлений - международный терроризм. Его цели многообразны. Это и попытки изменить политический строй, свергнуть руководство той или иной страны, навязать в качестве официальной идеологии сектантские, националистические, фундаменталистские и иные воззрения. Это и подрыв стабильности в обществе, запугивание населения, провоцирование военных действий, требование освободить от ареста соучастников террористических актов, получить выкуп и иные материальные выгоды и т.п. Арсенал используемых средств также широк - убийства политических лидеров, захват заложников, вербовка, финансирование, обучение наемников, их использование в военных и террористических актах, угон самолетов, захват теле-и радиоцентров, незаконное радиовещание и многое др. К началу 90-х гг. в мире действовало около 500 террористических организации и групп различной экстремистской направленности. Только за десять лет своей деятельности они совершили 6,5 тыс. актов международного терроризма, от которых пострадало более 11 тыс. чел.

Глубокую тревогу мирового сообщества вызывают преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков. Нелегальная международная торговля наркотиками охватывает практически все страны мира. Сформировались мощные группировки, располагающие широкой сетью торговых и производственных предприятий, собственными лабораториями, специально обученным персоналом. Общий годовой доход только американской мафии от контрабанды наркотиков пре-

вышает 1 млрд долл., больше государственных бюджетов ряда стран.

Высока степень общественной опасности международного наркобизнеса. Его следствием является причинение вреда здоровью растущего числа граждан, снижение социальной активности, ухудшение генофонда населения. Обладание крупными денежными средствами позволяет преступным наркогруппировкам оказывать давление на политическую систему, правоохранительные органы, средства массовой информации, расшатывая стабильность общества, подрывая его безопасность.

Серьезную угрозу представляют преступления, посягающие на личные права граждан: продажа и эксплуатация детского труда, торговля женщинами, распространение порнографии, насильственные исчезновения людей.

Подобного рода преступность, отнюдь не новая в мировой практике, приобретает ныне формы, часто скрытые от широкой общественности и правосудия и потому труднораспознаваемые. Новым видом преступления являются незаконные операции в сфере высоких технологий, связанные с передачей через национальные границы компьютеров, средств телекоммуникаций, других видов дорогостоящей наукоемкой техники. Особую тревогу вызывают проводимые в ряде стран эксперименты по клонированию людей, создающие угрозу генетическому фонду человечества.

Едва ли не главная опасность ближайших десятилетий, как уже отмечалось, - рост населения в мире, превышающий возможности удовлетворения его потребностей в ресурсах. Простым наращиванием темпов мирового экономического роста проблему не решить. Одна из возможных альтернатив - контроль за рождаемостью, стабилизация численности населения. Однако согласно последним расчетам Вуппертальского института (Германия) решающую роль будет играть не уровень стабилизации мирового населения - 12,10 или даже 8 млрд чел., а способность промышленных стран перейти на менее ресурсоемкий стиль жизни и технологии, сберегающие природную

среду. Поскольку промышленные страны служат своего рода моделью для развивающихся, мировая экономика в предстоящие десятилетия сможет перейти к устойчивому развитию. Но переход стран на менее ресурсоемкий стиль жизни — не автоматический процесс. Даже в развитой части мира он еще в начальной стадии. Что же касается развивающихся стран, то происходящие в них процессы индустриализации с неизбежностью ведут к росту давления на ресурсный потенциал Земли. Учитывая лимит времени, отпущенный мировому сообществу, решение проблемы, скорее всего, придется искать как на пути стабилизации роста населения в мире, так и постепенного перехода, по мере созревания предпосылок, на ресурсосберегающий тип развития.

Принятие новых ориентиров потребовало пересмотра прежних представлений о демографическом росте. Равным образом меняется и отношение к категории экономического роста. Главным становится не количественный критерий, а качество роста, способное обеспечить достойный уровень жизни, хорошее здоровье, образование, свободное время при сохранении природной среды. Введение в практику международных сопоставлений так называемых индексов человеческого развития (ВВП на душу населения, грамотность, продолжительность жизни) внесло заметные коррективы в наши представления об уровне и качестве экономического и социального развития конкретных стран и регионов мира.

Принципиально меняются и подходы к оценке научно-технического прогресса. Стремление осуществить технологический рывок «любой ценой», не сообразуясь с фактическим состоянием техносферы, уровнем общей культуры населения, технологической дисциплины, трудовой этики, становятся причиной крупных техногенных катастроф.

Широкое применение развитыми странами новейших технологий — биотехнологии и генетики в сельском хозяйстве, робототехники и компьютеризации в промышленности — в принципе может привести к росту производства продовольст-

вия и потребительских товаров в размерах, способных уже в ближайшие десятилетия удовлетворить мировые потребности. Но это, по мнению ряда ученых, может повлечь за собой такие масштабы безработицы и оттока населения из бедных стран в богатые, которые сравнимы по своим последствиям с глобальной катастрофой. Научно-технический прогресс, движимый преимущественно рыночными силами, нуждается в тщательном наблюдении, контроле, регулировании. Общество обязано заранее предвидеть вызываемые им эффекты - экономические, экологические, социальные, уметь оценивать степень риска внедрения новых и новейших технологий.

Сегодня благодаря быстрому развитию средств массовой информации население Земли лучше, чем когда-либо, осведомлено о грядущих опасностях. Намного хуже обстоит дело с практическим осуществлением конкретных преобразований, направленных на создание устойчивого общества. Большинство реформ рассчитано на длительный срок - до 40 - 50 лет. Начинать же их приходится нынешним поколениям людей. Однако ни общественное мнение, ни бизнес, ни политики пока не готовы идти на перемены, сопряженные с кратковременными потерями, ради долгосрочных выгод.

Реализация проектов требует огромных финансовых средств. Чтобы достигнуть, например, целей, провозглашенных «Повесткой дня на XXI век», (один из «проектов будущего», принятый Организацией Объединенных Наций, главами государств и правительств 171 страны мира на Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.), только развивающимся странам потребуется в 90-х гг. дополнительно 600 млрд долл. При этом помощь Запада должна составить 125 млрд долл., что вдвое больше всего объема помощи, полученной развивающимися государствами в начале 90-х гг. Подобные расчеты, сделанные Секретариатом Конференции ООН в Рио, расценены авторитетными экспертами как абсолютно неосуществимые. Вместе с тем, определяя общие размеры

финансирования будущих реформ, видный американский ученый Пол Кеннеди не без основания полагает, что «речь идет о суммах, которые уступают израсходованным в период «холодной войны» на гонку вооружений».

Не менее проблематично разделение ответственности государств за глобальные опасности. До недавних пор проводилась четкая грань между «главными виновниками» истощения природных ресурсов (страны Запада во главе с США) и их «жертвами» (развивающиеся и бывшие социалистические страны). Сегодня ситуация меняется. США, будучи мировым лидером по масштабам экономической деятельности, продолжают оставаться и самым крупным источником экологической опасности. Вместе с тем огромный ущерб среде и ресурсам был нанесен в ходе индустриализации в бывшем СССР, особенно гигантскими «стройки коммунизма», осуществлявшимися без какого-либо учета экологических последствий. В результате нынешняя Россия оказалась в числе стран с наихудшей экологической ситуацией. Все более угрожающие размеры принимает деградация среды в развивающихся странах, особенно многонаселенных, вставших на путь ускоренной модернизации, таких как Китай.

В целом, как свидетельствует американский институт «Вахта мира», основную нагрузку на природную среду и ресурсы планеты создают восемь стран - США, Япония, ФРГ, Россия, Китай, Индия, Индонезия, Бразилия. Здесь проживает 56% населения Земли, производится 59% мирового ВВП, На эти страны приходится 58% всех выбросов углекислого газа в атмосферу Земли (в том числе 23% - на США, 13% - на Китай, 7% - на Россию). Очевидно, что от совместных действий правительств этой «восьмерки» в значительной мере будет зависеть способность мирового сообщества ответить на вызовы конца столетия. Западу предстоит оказывать бедным странам не только продовольственную, техническую, гуманитарную, но теперь уже и демографическую, а также экологическую помощь.

Таковы некоторые проблемы и трудности, с которыми сталкивается процесс формирования и реализация стратегии устойчивого развития, при котором масштабы эксплуатации ресурсов, направление инвестиций, ориентация технического и социального развития согласуются не только с нынешними, но и с будущими потребностями.

Проблема осложняется проявившейся в последние десятилетия тенденцией постепенного размывания национального государства. С одной стороны, это связано с расширением полномочий местных органов власти, особенно заметным в крупных странах с федеративным устройством. С другой - с передачей рядом стран суверенных прав в руки интеграционных институтов (пример Европейского союза), выполнением функций по регулированию торговых, кредитных, платежных отношений международными организациями (ВТО, МВФ, Мировой банк и др.).

Еще более значительный фактор - растущие масштабы выходящей из-под правительственного контроля деятельности транснациональных корпораций. В условиях, когда правовая защита природной среды и ресурсов в разных странах остается во многом различной, ТНК и их заграничные предприятия получают возможность уходить от ответственности за экологические и другие нарушения и преступления. Тем более что развивающиеся страны, заинтересованные в индустриализации и привлечении иностранного капитала, не спешат с принятием жесткого природоохранного законодательства, для реализации которого у них к тому же нет ни кадров, ни средств. И что особенно тревожно, вне правительственного контроля оказываются растущие транснациональные криминальные структуры, действующие в сфере организованной преступности, терроризма, наркобизнеса. В борьбе с этими чрезвычайно опасными явлениями национально-государственные механизмы становятся беспомощными. В этой связи сомнительно высказывание политиков о том, что страны «третьего мира» способны противостоять втягива-

нию их в процесс транснационализации с помощью главного оружия - национального государства, укрепления его суверенитета. Гем более что внутри самого «третьего мира» насчитывается по меньшей мере 30 квазигосударств или государств-фантомов, подобных Чечне, где отсутствуют устойчивая правовая структура, легитимная власть и где вооруженные конфликты становятся нормой жизни (среди них Афганистан, Сомали, Руанда, ряд территорий Южной Азии).

Проблема формирования механизмов, адекватных потребностям предотвращения глобальных угроз, особенно четко дает о себе знать в области обеспечения военной безопасности. До недавнего времени казалось, что всеобщая ядерная угроза миновала. Недавние испытания атомного оружия Индией и Пакистаном, опасность расширения «клуба ядерных держав» выдвигают в повестку дня создание институтов, способных держать под надежным контролем использование ядерных технологий.

Многие специалисты ставят вопрос о глобальной безопасности значительно шире, предлагая от констатации факта о превращении биполярного мира в многополярный, перейти к рассмотрению главных источников транснациональных угроз, и прежде всего военной. По версии известного японского ученого А. Танака, современный мир представлен тремя сферами.

Первая – наиболее благополучная, стабильная, с высоко-развитыми либерально-демократическими системами и тесно взаимосвязанными экономиками, где возможность возникновения войны «находится за пределами допустимого».

Вторая включает ту часть мира, где государства еще не полностью встали на путь либеральной демократии и рынка, а правительства «считают возможным и естественным применение военной силы». В их числе страны с авторитарными режимами, проповедующие идеологию национализма, ведущие пограничные споры, прибегающие к военной агрессии и военному подавлению сепаратистских движений.

Третью группу образуют фактически развалившиеся государства – «государства-фантомы». Внутриплеменные войны,

набеги, насилия, постоянные заговоры и перевороты, терроризм, эпидемии, голод превращают эту часть мира в источник повышенной опасности.

Предотвращение глобальных угроз безопасности, и прежде всего военной, требует нового взгляда на такие принципы международных отношений, как уважение суверенитета, невмешательство во внутренние дела государств. Риск прихода к власти коррумпированных и уголовных элементов, возрождения тоталитарных и даже фашистских режимов в нестабильной части мира, втягивания других государств в локальные и региональные военные конфликты достаточно велик.

Обеспечение глобальной безопасности в широком смысле слова - не только экологической, ресурсной, экономической, но и военной, - с неизбежностью возвращает нас к проблеме формирования механизмов, способных надежно защитить нынешние и будущие поколения от глобальных угроз. Количество предлагаемых проектов на этот счет очень велико: от создания глобальных наднациональных институтов как основы будущего мирового правительства до традиционных схем укрепления национального государства в качестве главного института власти и единственного центра принятия решений.

Наиболее вероятным представляется вариант, согласно которому «национальные правительства будут постепенно утрачивать функции носителей исключительного суверенитета и включаться в иерархическую вертикаль в качестве среднего звена». Имеется в виду разделение прав и ответственности между органами муниципального и регионального управления, национальным правительством и международными и интеграционными организациями и институтами. Очевидно, что соотношение функций и полномочий в такой исключительно важной сфере, как предотвращение глобальных угроз, будет зависеть от конкретного характера этих угроз, масштабов и глубины опасностей для конкретных стран и регионов, мира в целом.

Что же касается долгосрочной стратегии мирового развития, то исследования последних лет, несомненно, углубляют и расширяют наши представления о мире будущего и источниках глобальных угроз. Но также верно и другое: пока еще никто не предложил более конструктивной, с точки зрения практической политики, идеи, способной объединить усилия международного сообщества в решении глобальных проблем, нежели концепция устойчивого мирового развития. Во всяком случае она содержит ориентир не только для нынешних, но и будущих поколений.

Что ждать от России? Нынешние поколения страны в полной мере испытывают на себе экологические и другие последствия форсированной индустриализации 30-40-х гг., тяжелейшей мировой войны, послевоенных ядерных испытаний. Внесла свою лепту в «букет глобальных проблем» и новая Россия, заняв одно из ведущих мест по числу крупных техногенных аварий, масштабам коррупции, организованной преступности наркобизнеса.

Сказать, что российские власти стоят в стороне от этих проблем, было бы несправедливо. Но, находясь в нелегких условиях экономической и социально-политической трансформации, испытывая огромный дефицит финансовых ресурсов, властные структуры пока не в состоянии совместить текущую политику «латания дыр» с решением проблем стратегического характера. Принятая указом Президента от 1 апреля 1996 г., в соответствии с рекомендациями Конференции ООН в Рио-де-Жанейро, Концепция устойчивого развития России носит по существу формальный характер и остается в забвении.

Но это сегодня. Заглядывая же в перспективу, можно с большой долей вероятности предположить, что если Россия сумеет достойно пройти через тернии переходного периода по созданию рыночной экономики, гражданского общества и цивилизованного правового государства, у нее появится шанс внести позитивный вклад (и немалый) в решение глобальных проблем грядущего столетия.

Обладание богатыми природными ресурсами при всех условиях - бесценное достояние страны. Однако речь идет не только о том, что Россия располагает поистине огромными естественными возможностями для сбалансированного развития собственной ресурсной базы, оптимального размещения населения на огромной территории с учетом климатических, природных и других особенностей, сохранения экологически чистыми крупных географических районов и т.д. Теперь, когда, по свидетельству авторитетных ученых, нарушена устойчивость биосферы Земли и природный потенциал недостаточен для поддержания систем жизнеобеспечения, встала проблема возврата мирового сообщества к использованию этого потенциала в допустимых пределах. Это потребовало принципиально нового подхода к оценке национальной антропогенной нагрузки, исходя не только из существующего уровня экологического давления данной страны на окружающую среду, численности ее населения, но и так называемого национального вклада в формирование глобального природного потенциала Земли. Именно территории с естественными экосистемами, не нарушенными хозяйственной деятельностью, являются центрами восстановления стабильности окружающей среды. Вклад же национальных территорий в стабилизацию окружающей среды оценивается российскими учеными в следующих пропорциях: Россия - 15%, Азиатский регион (без стран СНГ) - 7, США - менее 1, Европа - 0%.

Россия не принадлежит к странам «демографического взрыва» и в силу этого не представляет угрозы мировому сообществу в сфере воспроизводства людских ресурсов, подобно странам развивающегося мира, особенно крупно населенным. Что касается депопуляции и старения населения, с которыми столкнется Россия будущего, то это иной масштаб проблем, типичных для развитых стран и вполне разрешимых их собственными усилиями. Вклад любой страны в решение глобальных проблем в растущей степени будет определяться уровнем, масштабом и ка-

чеством ее интеллектуального и духовного потенциалов. Несмотря на большие потери, понесенные Россией в области фундаментальной науки, передовой технической мысли, образования, культуры, у нас еще сохраняется достаточный запас прочности. Достаточный для того, чтобы не только восстановить потерянное, но и дать новый мощный импульс интеллектуальному и духовному возрождению и развитию. Нынешняя Россия располагает 12% ученых мира, из них 1/3 в возрасте до 40 лет. В начале XXI в. в случае реализации эффективной стратегии технологической модернизации Россия способна иметь четвертую часть макротехнологий мира, определяющих лицо постиндустриального общества.

Сохраняя потенциал ядерного сдерживания, Россия имеет возможность в течение 10- 15 лет осуществить крупную военную реформу. Но и перейдя затем на новейшие обычные вооружения и системы боевого управления, страна по-прежнему сможет выполнять стабилизирующую роль в мировой политике, в обеспечении международной безопасности -главного условия решения глобальных проблем. Если при этом, разумеется, приложит максимум усилий для устранения внутренней напряженности и конфликтных ситуаций, прежде всего на южном направлении.

Все это позволяет предположить, что в перспективе благодаря особому геополитическому и геоэкономическому положению Россия может стать центром притяжения для десятков стран и регионов обширного евразийского пространства. И эту уникальную роль она сможет выполнить лишь при условии интенсивной интеграции страны в глобальные структуры, активного участия в формировании мировой политики, отвечающей потребностям нынешних и будущих поколений в создании устойчивого и равновесного мира.

Международное сообщество заговорило всерьез о глобальных проблемах на рубеже 60-70-х гг. К их категории стши отшсить деградацию окружающей среды и демографически! шгрш, угрозу истощения природных ресурсов и

нехватки в мире энергии и продовольствия, растущую пропасть между богатыми и бедными странами, положение в которых особенно тяжелое из-за быстрого прироста их народонаселения, не обеспечиваемого ростом уровня экономического развития.

Верхнюю ступень иерархии глобальных проблем заняли демографические сдвиги. Именно от числа живущих на планете людей, их территориального размещения и масштабов их хозяйственной деятельности зависит обеспеченность населения ресурсами, состояние биосферы Земли, мировая социальная и политическая среда.

Одна из особенностей современного мирового развития - быстрый рост народонаселения. Если в течение первой половины XX столетия общее число жителей Земли увеличилось на 1 млрд чел. - с 1,5 до 2,5 млрд, то в последующие десятилетия оно возросло более чем на 3 млрд, приблизившись в 1998 г. к 6 млрд чел.

В то же время бюджет Международного продовольственного фонда помощи нуждающимся странам, за счет которого удастся несколько сдерживать продовольственные кризисы, сократился за 1986 -1996 гг. в 2 раза. Так выглядят главные индикаторы мировой продовольственной ситуации, свидетельствующие о появлении в конце XX столетия серьезных угроз ее стабильности.

Итак, человечество вступает в XXI в. со сложным комплексом глобальных опасностей, в условиях динамично развивающегося, внутренне противоречивого мира. Каким образом противостоять надвигающимся угрозам? Что могут и должны предпринять ученые, бизнес, правительства, международные организации, чтобы экономика не вышла за устойчивые для природной среды пороги, а социально-политическая организация общества - за пределы равновесия? Подобными вопросами переполнена философская, экономическая, социологическая и политическая литература. Появилось множество альтернативных программ, рассчитанных на следующий век.

Формирование долгосрочной Программы действий столкнулось с огромными трудностями концептуального характера. Возникла острая потребность в уточнении многих представлений о мире, движущих силах и пределах его развития, о роли технического и социального прогресса и других ценностных ориентиров, соотношения национальных и глобальных интересов, принципов и норм внутренней и внешней политики, международных отношений.

Едва ли не главным в научных дискуссиях последней четверти века стал вопрос о направлениях мирового развития. Хорошо известен марксистский «формационный подход», согласно которому развитие человечества представляется как цепь социальных революций, завершающихся созданием коммунистического общества. Глобальные проблемы не вписываются в подобную схему «по определению». Их появление долгое время объяснялось марксистами « пороками капитализма», с исчезновением которого якобы отпадут и источники глобальных опасностей.

В основе «стадийного подхода» - взгляд на развитие мира как на исторический процесс перехода человеческого общества из одной стадии технического и социального прогресса в другую. Речь идет о стадиях «сельскохозяйственной революции» (длилась около 8 веков), «промышленной революции» последних двух столетий и, наконец, о вступлении человечества во второй половине XX столетия в новую стадию (эпоху, эру) революционных преобразований.

Идея всемогущей преобразующей роли научно-технической революции, как известно, легла в основу популярной в 60-е гг. «теории роста», обещавшей «грандиозное общество изобилия». Но эта теория шла вразрез с самой идеей социального прогресса и, казалось, вела в никуда, за что и была подвергнута острой критике.

Новым словом в науке о мире называют сегодня «концепцию устойчивого и долговременного развития», предложенную группой ученых и специалистов во главе с Г.-Х. Брут-
506

ланд. Напомним, что речь идет о таком развитии, при котором масштабы эксплуатации ресурсов, направление инвестиций, ориентация технического и социального развития согласуются не только с нынешними, но и с будущими потребностями. При этом понятие потребностей включает и потребности, необходимые для существования беднейших слоев населения, удовлетворение которых должно стать приоритетным. Концепция вводит понятие «устойчивого общества» — общества, «удовлетворяющего нужды сегодняшнего поколения, не лишая будущие поколения возможности удовлетворять их собственные нужды». Развивая эту идею, Д. и Д. Медоузы в работе «За пределами роста» предлагают «самое простое определение»: «устойчивое общество - это общество, способное существовать в течение жизни многих поколений, общество достаточно дальновидное, гибкое и мудрое, чтобы не разрушать поддерживающие его физические или социальные системы». При таком подходе глобальная революция предстает как процесс перехода человечества к новой стадии развития - созданию устойчивого общества. Научно-технический прогресс, движимый преимущественно рыночными силами, нуждается в тщательном наблюдении, контроле, регулировании. Общество обязано заранее предвидеть вызываемые им эффекты - экономические, экологические, социальные, уметь оценивать степень риска внедрения новых и новейших технологий.

Пока еще никто не предложил более конструктивной с точки зрения практической политики идеи, способной объединить усилия международного сообщества в решении глобальных проблем, нежели концепция устойчивого мирового развития. Вклад любой страны в решение глобальных проблем в растущей степени будет определяться уровнем, масштабом и качеством ее интеллектуального и духовного потенциалов. Подводя итоги, можно утверждать, что в современной мировой экономике действуют две основные тенденции.

Во-первых: наблюдается усиление целостности мирового хозяйства, его глобализация, что вызвано развитием экономических связей между странами, либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм. Наиболее отчетливо данный процесс проявляется через деятельность ТНК, являющихся «самым мощным агентом интернационализации общества». К середине 90-х гг. в мировом хозяйстве действовали примерно 270 тыс. филиалов 39 тыс. ТНК. Им сегодня удастся контролировать свыше трети мирового производства и торговли. Современные исследователи полагают, что в мировой экономике происходит дальнейшее усложнение системы связей между ТНК в форме образования международных корпоративных альянсов. Их цель - развивать и продвигать на рынки новые технологии, используя сравнительные преимущества филиалов в разных странах. Подобные альянсы стали своего рода адаптацией к усилению конкуренции на мировом рынке, поскольку позволяют объединить усилия в технологической сфере, снизить риск при совместном инвестировании в крупные проекты.

Во-вторых: в современном мировом хозяйстве происходит экономическое сближение, взаимодействие стран на региональном уровне, формируются крупные региональные интеграционные структуры, развивающиеся в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. БорМ.З. История мировой экономики. - М., 1998.
2. Буглай В.Б. Международные экономические отношения. — М, 1996.
3. Веришгора В.В. Менеджмент. -М., 1998.
4. Всемирное хозяйство/Под ред. А.В. Иванова. -М., 1995.
5. Землянхун Б.И. Современныне финансовыне рынки. — М., 1995.
6. Киреев А.И. Международная экономика. - М., 1997.
7. Кириллов М.В. Мировая экономика вчера, сегодня, завтра. -М., 1998.
8. Ленский Е.В., Цветков В.А. Транснациональные финансово-промышленные группы и международная экономическая интеграция. - М., 1998.
9. Леонтьев В.В. Экономические эссе. - М., 1995.
10. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М., 1992.
11. Ломакин В.К. Мировая экономика. - М., 1998.
12. Максимова М.В. Глобальные проблемы и мир между народами.-М., 1982,
13. Мировая экономика на рубеже XXI века: Сборник обзоров.-М., 1994.
14. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран/Под ред. В.П. Колесова, М.И. Осьмовой. - М., 2000.
15. Мухин АЛ., Тимошенко О.Ф. Мировое хозяйство". - С.-Пб., 1995.
16. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения.-М., 1998.
17. Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. Н.П. Фа-минского. -М., 1994.
18. Павлов К.В., Шишков М.И. Мировая экономика. - Ижевск, 1997.
19. Пebro М.В. Международные экономические, валютные и финансовые отношения.-М., 1990.

20. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения. Интеграция. - М., 1997.
21. Семенов К. А. Международные экономические отношения. -М., 1998.
22. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе. - М., 1998.
23. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов.-М.; 1962.
24. Современный мир: интеграционализация и отношения государств двух систем. -М., 1998.
25. Стрыгина А.В. Мировая экономика. -М., 2002.
26. ТНК в мировом развитии. Тенденции и перспективы. Доклад для ООН. - М., 1997.
27. Фомичев В.И. Международная торговля. - М., 1998.
28. Щербангт Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г. Международные экономические отношения. Интеграция. - М., 1997.
29. Шрегтер Х.А. Международные экономические организации. -М., 1996.
30. Экономика зарубежных стран: капиталистические и развивающиеся страны / Под ред. В.П. Колесова. - М., 1991.

Учебное пособие для вузов

Стрыгин Андрей Вадимович

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Издательство «ЭКЗАМЕН» ИД №05518 от 01.08.01

Гигиенический сертификат № 77.99.10.953.Д.005465.07.03
от 25.07.2003 г.

Редактор В. И Осипов

Корректор А.В. Полякова

Дизайн обложки И.Р. Захаркана

Компьютерная верстка Е.Ю. Лысова

105066, Москва, ул. Александра Лукьянова, д. 4, стр. 1.

www.examen.biz

E-mail: по общим вопросам: info@examen.biz;

по вопросам реализации: sale@examen.biz

тел./факс 263-96-60

Подписано в печать с диапозитивов заказчика 06.02.2004.

Формат 84x108/32. Гарнитура «Тайме».

Бумага офсетная. Уч.-изд. л. 22,63. Усл. печ. л. 26,89.

Тираж 5000 экз. Заказ К» 2250

Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том
2; 953005 — книги, брошюры, литература учебная

Текст отпечатан с диапозитивов

в ОАО «Владимирская книжная типография»

600000, г. Владимир, Октябрьский проспект, д. 7