

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Под редакцией
доктора экономических наук, профессора
И. П. Николаевой

Третье издание,
переработанное и дополненное

*Допущено Министерством образования
Российской Федерации в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по экономическим специальностям*



Москва • 2006

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
М64

Рекомендовано Учебно-методическим центром «Профессиональный учебник»
в качестве учебного пособия для студентов вузов, обучающихся
по специальностям экономики и управления (060000)

Рецензенты:
кафедра мировой экономики
Иркутской государственной экономической академии;
д-р экон. наук, проф. **Н.И. Думная**

Главный редактор издательства
кандидат юридических наук,
доктор экономических наук **Н.Д. Эриашвили**

Мировая экономика: Учеб. пособие для вузов / Под ред.
М64 проф. И.П. Николаевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.:
ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 510 с.

ISBN 5-238-00610-1

Рассматриваются сущность, основные тенденции и закономерности
развития международных экономических отношений, функционирова-
ния мировой экономики, различные виды мирохозяйственных свя-
зей. Подробно проанализированы классические и современные теории
движения товаров и услуг, факторов производства и денег, особенности
ценообразования на мировом рынке.

Большое внимание уделено процессам интеграции и интернациона-
лизации, различным формам регулирования внешнеэкономических от-
ношений. Рассмотрены особенности экономики развитых, развиваю-
щихся стран и стран с переходной экономикой. Показано место Рос-
сии в мировом интеграционном процессе.

Для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и
управления (060000).

ББК 65.5я73

ISBN 5-238-00610-1

© Всероссийский заочный финансово-
экономический институт, 1999
© Коллектив авторов, 2000, 2005
© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2000, 2005
Воспроизведение всей книги или какой-либо
ее части любыми средствами или в какой-либо
форме, в том числе в Интернет-сети, запрещается
без письменного разрешения издательства

Введение

По мере становления рыночных отношений в России, расшире-
ния контактов с зарубежными производителями возрастает необхо-
димость изучения тенденций развития мировой экономики и каж-
дой отдельной страны.

Современное мировое хозяйство сформировалось в результате
международного разделения труда и кооперации, возникших не-
сколько столетий назад. В наше время ни одна страна не может
эффективно развиваться без участия в международной торговле, в
движении капиталов и рабочей силы, а также без международного
кредита и инвестиций. Поэтому ученые и практики все больше
внимания уделяют анализу новых явлений в мировом хозяйстве,
закономерностей и тенденций развития международных экономи-
ческих связей и отношений.

Мировая экономика представляет собой сложную, многогранную
экономическую систему, которая испытывает влияние множества
факторов. Процессы, происходящие в мировом хозяйстве, непосред-
ственно отражаются на развитии национальных экономик отдельных
стран, затрагивают их экономические интересы. Поэтому знание
тенденций и закономерностей развития мировой экономики объек-
тивно необходимо любому экономисту, так или иначе связанному с
партнерами из других стран, а если учесть, что такие связи постоян-
но расширяются, то эти знания могут потребоваться каждому.

В данном учебнике рассматриваются процессы интернациона-
лизации и глобализации мирового хозяйства. Подробно анализиру-
ются международное движение товаров и услуг, капитала и рабочей
силы между отдельными странами и регионами, валютные отноше-
ния, опосредующие это движение.

Большое внимание уделяется особенностям экономики разви-
тых, новых индустриальных, развивающихся государств и стран с
переходной экономикой. Подробно рассмотрен процесс создания и
развития отношений внутри Европейского Союза. Отдельно выде-
лен вопрос о месте России в мировой экономике и проблемах, ко-
торые ей предстоит решать.

Учебник подготовлен коллективом кафедры «Экономическая
теория» ВЗФЭИ с привлечением ряда специалистов по отдельным
проблемам.

В написании глав приняли участие: гл. 1 — д.э.н., проф.
В.В. Клочков; гл. 2 — д.э.н., проф. И.П. Павлова; гл. 3 — к.э.н.,

доц. В.Г. Ефимов; гл. 4 — д.э.н., проф. С.В. Тарасова; гл. 5 — д.э.н., проф. Е.Д. Щетинина; гл. 6 — д.э.н., проф. М.П. Демина, к.э.н., доц. С.Ю. Демин; гл. 7, 7.1—7.3 — д.э.н., проф. И.П. Николаева, 7.4 — к.э.н., доц. Т.Н. Волкова; гл. 8 — д.э.н., проф. Л.С. Шаховская, к.э.н., доц. Е.Г. Попкова; гл. 9 — к.э.н., доц. Т.Н. Волкова; гл. 10, 10.1 — д.э.н., проф. И.П. Николаева, 10.2—10.3 — д.э.н., проф. В.В. Клочков, ст. преп. Л.Н. Гостева; гл. 11 — к.э.н., проф. Л.С. Падалкина; гл. 12, 12.1 — к.э.н., проф. Л.С. Падалкина, 12.2—12.5 — к.э.н., доц. Е.В. Иванова; гл. 13 — к.э.н., доц. И.А. Смирнова; гл. 14 и 16 — к.э.н., доц. В.И. Антипина и к.э.н., доц. С.А. Васина; гл. 15 — ст. преп. О.В. Короб; гл. 17 — д.э.н., проф. Л.С. Шаховская, к.э.н., доц. Ж.В. Острогорская, к.э.н., доц. Е.Г. Попкова; гл. 18 — д.э.н., проф. Н.П. Фигурнова; гл. 19 — к.э.н., доц. Т.Н. Волкова; гл. 20, 20.1 — д.э.н., проф. И.П. Николаева, 20.2 — к.э.н., доц. Е.В. Иванова, 20.3 — к.э.н., доц. И.А. Смирнова, 20.4 — к.э.н., доц. В.Г. Ефимов.

Глава 1

Мировая экономика: предмет исследования

Значение мировой экономики неуклонно растет. И потребители, и производители каждой страны все яснее ощущают свою причастность к мировому хозяйству, о чем убедительно свидетельствует статистика последних лет. Согласно данным ВТО, объем мировой торговли начиная с 1950 г. растет значительно быстрее, чем все мировое производство. За период 1950 — 2000 гг. мировая торговля выросла в 20 раз, а производство — в 6 раз. В 1999 г. общий объем экспорта составил 26,4% от мирового производства по сравнению с 8% в 1950 г. В ближайшей перспективе 1/3 мировой продукции станет предметом мирового **объема**¹.

Важным показателем взаимозависимости национальных экономик служит удельный вес импорта в валовом национальном продукте. По небольшим развитым государствам, таким, как Бельгия, Нидерланды, Швейцария, Дания, Швеция, эта доля варьирует от 30 до 60%, по более крупным странам (Германия, Франция, Англия, Италия) — от 20 до 30%, у США этот показатель составляет около 9%.

Количественные и качественные характеристики современных мирохозяйственных связей показывают нарастание взаимозависимости национальных экономик, демонстрируя при этом преимущество международного интеграционного развития,

1.1. Сущность мировой экономики

Мировая экономика — это совокупность национальных хозяйств, объединенных различными видами мирохозяйственных связей. Она опирается на более или менее общий для всего человечества уровень развития производительных сил, на обусловленное им всемирное разделение труда, в которое в той или иной степени вовлечены все народы, и затрагивает не только сферу обращения, но и сферу производства.

По существу внешние экономические сделки продолжают логику внутренних сделок: и там и здесь преследуется одна цель — максимизация полезности для потребителей и доходов для производителей. И

¹ Чл. **ИИ**. Global Business Today. **Mc Grow-Hill**. NY. 2002. p.9.

все-таки между внешними и внутренними сделками имеются существенные различия, обусловленные национальным суверенитетом и государственными границами между экономически взаимосвязанными странами. Рассмотрим некоторые из таких различий.

Первое. Международные сделки требуют расчетов в иностранной валюте, которая конвертируется во внутреннюю валюту по определенному курсу. Соотношения обмена подвержены различным колебаниям, поэтому сам процесс обмена связан с риском и осложнениями, не характерными для внутренних сделок.

Второе. Национальные правительства могут вводить любые ограничения на международные сделки, но не применять их к сделкам внутренним. К подобным ограничениям можно отнести: тарифы, различные импортные квоты; так называемые добровольные экспортные лимиты; стимулирование экспорта посредством субсидий; ограничения конвертируемости национальной валюты. Все эти меры оказывают глубокое воздействие на экономику, но касаются прежде всего международных, а не внутренних хозяйственных процессов.

Третье. Каждая страна проводит денежно-кредитную и фискальную политику, которая влияет на темпы инфляции, экономический рост, уровень занятости и т.д. Как правило, подобная политика, общая для всех регионов в пределах страны, значительно варьирует от одной страны к другой. Если, например, темпы инфляции во Франции будут приблизительно одинаковыми для всех ее регионов, то различия между Францией и Германией по этому показателю могут быть довольно значительными, что незамедлительно скажется на конкурентоспособности товаров и услуг одной страны на рынках другой, а также на рынках третьих стран. Таким образом, многие изменения в международных торговых и финансовых сделках инициируются внутренней экономической политикой, проводимой той или иной страной.

Четвертое. Обычно каждая страна знает гораздо больше о структуре, объеме и направлениях внешней торговли, чем о тех же показателях внутренних сделок. В США, например, никто не знает наверняка, какими товарами и в каких количествах торгуют между собой штат Калифорния и г. Нью-Йорк. На административных границах между штатами подобную информацию никто не фиксирует. Другое дело — внешняя торговля. Когда торговое судно покидает иностранный порт или заходит в него, продавцы или покупатели должны заполнять экспортную или импортную декларацию, сообщающую о характере груза, его весе, стоимости, получателе, отправителе и другие сведения. Именно из торговых деклараций, обязательно требуемых во всех странах, можно получить более или менее точную статистическую информацию о международной торговле и других мирохо-

зяйственных сделках, чего часто не хватает для анализа внутренних торговых и прочих хозяйственных операций.

Пятое. Факторы производства гораздо мобильнее внутри страны, чем между странами. Мало что может помешать перемещению рабочей силы между штатами США или графствами в Англии. Однако всевозможные иммиграционные ограничения, языковые и другие социально-культурные различия подчас представляют серьезные барьеры между странами на пути передвижения людей. Конечно, по сравнению с трудом капитал передвигается гораздо легче, но и он более мобилен внутри страны, чем между различными государствами.

Шестое. И наконец, чтобы проникнуть на иностранные рынки, экспортеры должны адаптировать свою продукцию к стандартам и вкусам заграничных потребителей.

Все различия между внутренними и внешними хозяйственными связями касаются скорее формы их реализации, чем существа самих процессов. Вместе с тем эти различия настолько важны и уникальны, что наряду с растущей значимостью мирового хозяйства привели к формированию специфической отрасли экономического знания — теории мировой экономики. *Мировая экономика как наука (или учебная дисциплина) — это часть теории рыночной экономики, изучающая закономерности хозяйственного взаимодействия между различными государствами в области международного обмена товарами, услугами, движение факторов производства, капиталов и финансовых потоков.*

Мировую экономику составляют следующие разделы.

- Теория «чистой», т.е. без всяких ограничений, международной торговли и приносимой ею выгоды.
- Теория коммерческой политики, изучающая причины и результаты различных лимитов на обмен товарами, услугами, движение факторов производства и т.д.
- Концепции платежных балансов, в которых анализируются соотношение общих доходов и расходов данной страны относительно другой, а также ее текущий курс обмена валюты.
- Концепции неуравновешенного платежного баланса и методов его выравнивания в условиях различных международных денежных систем.

Первые два раздела, вместе взятые, получили название *теория международной торговли*, а два вторых — *финансовая теория мировой экономики*.

Первые два раздела представляют *микроэкономический* аспект международной экономики, поскольку рассматривают закономерности реализации хозяйственных связей между двумя конкретными субъектами мировой экономики (отдельной личности, фирмы, государства)

на примере движения товаров и факторов производства, а также их рыночных характеристик (спрос, предложение, цена и пр.).

В реальной жизни страны обмениваются многими товарами, услугами и факторами производства. Балансы платежей суммируют общие доходы и расходы от всех международных сделок. Общая сумма международной торговли и необходимость регулирования платежных балансов, как правило, отражают агрегированные объемы выпуска продукции, доходов и общего индекса цен торгующих наций, поэтому третий и четвертый разделы теории мировой экономики включаются в сферу *макрэкономического* анализа.

С точки зрения методологии анализа между разделами международной экономики нет четкого деления. В рамках международной торговли исследования носят теоретический, абстрактный характер. Анализ международных финансов становится более практичным и политически ориентированным. Постепенно вырабатывается синтезированный микро- и макроинструментарий анализа мирохозяйственных связей.

Опираясь на теорию мировой экономики, ученые пытаются объяснить и предсказать структуру и объем международных сделок, оценить их воздействие на внутреннюю экономику и рекомендовать такую национальную политику относительно мирохозяйственных связей, которая максимизирует национальное благосостояние.

1.2. Теория сравнительных преимуществ и международное разделение труда

ОСНОВОЙ мирохозяйственных связей служит *международное разделение труда (МРТ)*, которое по своей сущности равнозначно общественному разделению труда. Однако процессы специализации выходят далеко за рамки национальных хозяйств. МРТ предусматривает устойчивое использование труда и ресурсов на изготовление товаров и услуг, для производства которых нация имеет естественные или приобретенные преимущества.

Какие же факторы дают той или иной стране преимущества в производстве различных видов продукции и тем самым способствуют углублению МРТ?

Первый фактор связан с естественными преимуществами. К ним относятся запасы природных ресурсов, специфические климатические условия. Так, Саудовская Аравия имеет сравнительные преимущества в добыче нефти и производстве нефтепродуктов, Бразилия — в производстве кофе, Канада — в выращивании пшеницы. К естественным преимуществам можно отнести и избыток населения относительно других ресурсов, что позволяет, например,

Индии делать очень трудоемкую, но достаточно конкурентоспособную продукцию (текстиль, обувь и т.д.).

Другие факторы связаны с приобретенными преимуществами. Например, избыток машин и оборудования относительно других ресурсов стимулирует специализацию на производстве капиталоемких изделий. Так, США и Япония производят автомобили. Страны, вкладывающие значительные средства в образование населения и производство знаний, приобретают сравнительное преимущество в изготовлении высокотехнологической и наукоемкой продукции. Те же США специализируются в производстве новейших систем компьютеров, реактивных самолетов, космических аппаратов, а Япония делает промышленную и бытовую радио-, аудио- и видеотехнику.

На углублении МРТ сказывается и такой фактор, как различия в привычках, вкусах и предпочтениях между странами. Даже когда две страны обеспечены одинаковыми ресурсами и используют их с одинаковой эффективностью, каждая из них будет пожинать плоды от специализации, если вкусы и предпочтения населения обеих стран значительно различаются. Дифференциация предпочтений в потреблении приведет к торговле между ними, а торговля в свою очередь способствует специализации, если данная страна желает использовать ее сравнительное преимущество. Норвегия и Швеция ловят рыбу и производят мясо приблизительно в одинаковых условиях и количествах, однако шведы предпочитают потреблять мясо, а норвежцы — рыбу. На основе специализации (рыба — в Норвегии, мясо — в Швеции) обе страны посредством торговли получают дополнительный эффект.

И, наконец, последний фактор углубления МРТ заключается в экономии на масштабах производства. Если какой-либо производственный процесс подчинен закону экономии на масштабе, т.е. налицо тенденция к снижению средней стоимости единицы продукции по мере роста объема ее производства, то страна обязательно получит дополнительный эффект при специализации на производстве конкретного продукта. Такая специализация позволит данной стране производить наибольший по сравнению с другими странами объем аналогичной продукции при наименьшей цене.

МРТ является тем объединяющим началом, которое и создало мировую экономику как систему. Главными направлениями углубления МРТ стали расширение международной специализации и кооперирование производства. Международная кооперация (МК) и международная специализация (МС) не только являются видами МРТ, но и выражают его суть. МС производства развивается по двум линиям — производственной и территориальной. *Производственная специализация* может быть предметной, технологической, подетальной и поузловой. *Территориальная специализация* касается

единичных стран, группы государств, больших регионов по производству определенной продукции.

Основанная на **МРТ** *международная кооперация труда* означает устойчивый обмен между странами продуктами своей деятельности. Она является оборотной стороной МРТ. В основе кооперации лежит специализация производства. Именно она, обособляя производителей, заставляет их снова и снова общаться друг с другом, согласовывать объемы производства и реализации, обеспечивая тем самым встречное движение товарной продукции.

Все страны мира так или иначе включены в МРТ. Его расширения и углубления требуют производительные силы, испытывающие мощное влияние технологических революций. Углубление МРТ сопровождается *интернационализацией хозяйственной жизни*, параллельным развитием различных форм взаимодействия и обмена его результатами. С прогрессом МРТ возрастает уровень единства, внутренней взаимосвязанности данной экономической системы (локальной, национальной, региональной и даже мировой).

Можно сказать, что целостность современного мирового хозяйства еще только формируется. На определенном историческом этапе единство и внутренняя взаимосвязанность международной хозяйственной системы стали проявляться на уровне одной отдельно взятой страны. Национально-государственная форма организации хозяйственной жизни, показав свою высокую продуктивность, постепенно вытеснила предшествующие организационно-экономические структуры. На протяжении долгого времени она представлялась единственно возможной и естественной.

Со временем национально-государственные рамки становятся все более тесными для развития производительных сил, включая разделение труда, его кооперирование и т.д. Их развитие все энергичнее выходит за эти рамки: расширяется процесс МРТ, появляется широкая сеть путей сообщения, увеличиваются и совершенствуются международные телекоммуникационные связи и т.д. В таких условиях объективно требуются более масштабные и эффективные способы ведения хозяйственной деятельности, отличающиеся от традиционных форм организации общественного производства. Естественно, что такой новой структурой не может стать сразу все мировое хозяйство. Сначала создаются региональные объединения стран, близких географически, с сопоставимым уровнем рыночного развития и типом хозяйствования.

Существенное отличие комплексной региональной интеграции от предыдущих ступеней интеграции проявляется в том, что в некоторых регионах взаимодействие национальных хозяйств начинает переходить в их взаимопроникновение, а подчас — в сращивание. Схематично ведущее к экономической интеграции развитие можно

выразить следующей взаимосвязанной (с обратной связью) цепочкой: *развитие производительных сил — международное разделение труда — интернационализация производства — экономическая интеграция*.

Основными этапами интеграционного процесса являются: создание зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка, экономического союза, формирование полной интеграции с единой экономической политикой, общей валютой и т.д. Наиболее полное развитие региональная экономическая интеграция получила в Западной Европе в рамках Европейского союза.

В теории мировой экономики, как и в любой общественной науке, не существует абсолютно однозначных или абсолютно ложных представлений, категорий, теорем и т.д. В мировой экономике как учебной дисциплине лучше остановиться на «устоявшихся», «усредненных» вариантах толкований тех или иных узловых понятий и категорий. Некоторые из них нами уже анализировались: мировая экономика, международное разделение труда, международная кооперация труда и т.д. Объективной основой для остальных категорий, и прежде всего для понятия «международные экономические категории», служит базовая категория «мировая экономика» (мировое хозяйство).

Международные экономические отношения характеризуют формы общения и способы воздействия всех стран мира в сфере экономического сотрудничества в системе мирового хозяйства. В структуру международных экономических отношений, отражающих международные связи, входят следующие реальные процессы и соответствующие им теоретические категории.

- Международная торговля товарами и услугами.
- Международное движение капиталов, технологий и зарубежных инвестиций.
- Международная миграция рабочей силы.
- Международная торговля финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, кредитами) и международные расчеты.
- Международные отношения в сфере информации, НИОКР и т.д.
- Экономическая политика государства.

1.3. Экономический потенциал мирового хозяйства: природные и трудовые ресурсы и их оптимальное использование

Мировая экономика является не только результатом экономического роста, но и причиной его динамики. О значительности различных факторов в экономическом росте обычно судят по усредненным параметрам производственной функции:

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{\Delta T}{T} + 0,7 \frac{\Delta N}{N} + 0,3 \frac{\Delta K}{K} \quad (1)$$

где $\frac{\Delta Q}{Q}$ — рост реального продукта;
 $\frac{\Delta T}{T}$ — рост технологической производительности;
 $\frac{\Delta K}{K}$ — рост затрат капитала, в том числе природных ресурсов;
 $\frac{\Delta N}{N}$ — рост затрат труда.

Отвлекаясь от технологической производительности и сопоставляя влияние труда и капитала на рост объема продукции, можно видеть, что 1% роста затрат труда обеспечивал прирост продукции на 0,7%, тогда как соответствующий рост вещественных факторов увеличивал такой прирост всего на 0,3%.

Столь значительная разница влияния труда и капитала иногда вызывает известную недооценку роли природных ресурсов в хозяйственном развитии тех или иных государств. При этом обычно ссылаются на опыт экономической динамики стран, практически не имеющих собственных полезных природных ресурсов (Япония, Южная Корея, Сингапур, Швейцария и др.). Конечно, можно привести и факты иного порядка. Некоторые страны (Кувейт, Саудовская Аравия и др.) достигли крупных успехов по некоторым экономическим показателям (например, по среднему доходу на душу населения), однако по уровню индустриального развития им еще далеко до передовых стран мира.

Приведенные примеры экономического развития в зависимости от степени обеспечения природными ресурсами подтверждают, что подобные успехи в обоих случаях возможны лишь в рамках мирового хозяйства и благодаря МРТ. Естественные ресурсы — первоисточник, отправная база экономики всех стран на всех ступенях их развития.

Естественные ресурсы бывают двух видов: восстанавливаемые и **невосстанавливаемые**. Восстанавливаемые ресурсы могут использоваться периодически и в объеме, не истощающем их наличия для будущего потребления. К восстанавливаемым природным ресурсам относятся земля, моря, реки, солнечное тепло и т.д. Леса, дикие животные и рыбные запасы также могут быть примером восстанавливаемых ресурсов. Если лесоразработки, лов рыбы ведутся умеренно и рационально, то природа сама позаботится об их воспроизводстве. К **невосстанавливаемым** ресурсам относят те, которые используются один раз и не воспроизводятся самой природой. К таким ресурсам относятся уголь, нефть, газ и др.

Естественные ресурсы имеют два важных экономических измерения — величину запаса и потоки. Величина запаса каждого ресурса определяется самой природой и интенсивностью предыдущего использования. Потоки естественных ресурсов зависят от уровня их ежегодного потребления. Потребности человека определяют такие потоки, и в зависимости от них запасы природных ресурсов могут потребляться быстро, медленно или не использоваться вовсе.

В абсолютном большинстве природные ресурсы ограничены. Дефицитными считаются ресурсы, предложение которых можно увеличить лишь за счет некоторых положительных альтернативных затрат. Например, увеличение производства нефти ведет к добыче ее во все более труднодоступных местах. От открытия новых месторождений нефти, газа, угля до реальной добычи по самой передовой технологии уходит в среднем от 5 до 8 лет. К счастью, в определенной доле природные ресурсы пока еще являются доступными, т.е. имеются в таком количестве, которое позволяет неограниченно их предлагать при нулевых альтернативных затратах.

Эксплуатация окружающей среды отражается не только на сегодняшних потребителях, но и на потребителях будущего. Главное состоит в том, что мы должны разделить ресурсы не только с каждым живущим сегодня, но и с будущими поколениями. Важность учета будущего в сегодняшних решениях относительно эффективного использования ограниченных естественных ресурсов требует внимания к фактору времени при эксплуатации как невозстанавливаемых, так и восстанавливаемых ресурсов. Современная экономическая наука эту задачу решает, опираясь на концепцию дисконтирования оценки использования ресурсов во времени (приведение будущих доходов и затрат к оценкам настоящего времени), в основе которой лежит теория предпочтения во времени.

Распределение добычи и применение ресурсов во времени считается динамически эффективным, если оно максимизирует сегодняшнюю стоимость чистого дохода (доход - затраты) от утилизации ресурсов.

Рассмотрим проблему оптимизации на примере использования невозстанавливаемых ресурсов, потребление которых постоянно истощает их запасы. Для упрощения задачи возьмем два периода: «сегодня» и «завтра», и попытаемся решить, сколько следует потреблять ресурсов «сегодня», а сколько необходимо сохранить для «завтрашнего дня». Решение задачи предполагает такое распределение ресурсов между «сегодня» и «завтра», которое максимизирует чистый доход обоих периодов. Оба дохода будут сопоставимы только в том случае, если «завтрашний» чистый доход (NB') приведен к настоящей оценке чистого дохода «сегодняшнего» периода (NB). Иначе, NB' — «сегодняшняя» оценка чистого дохода «завтра», поэтому его можно сравнивать с NB — с оценкой дохода «сегодня» (рис. 1.1).

На рис. 1.1 количество добытого ресурса «сегодня» следует считать слева направо, а количество ресурса, оставленного на «завтра», — справа налево. Расстояние вдоль горизонтальной оси и будет тем количеством невозобновляемых ресурсов, которое предназначено для использования «сегодня» и «завтра». Оно определено самой природой и равняется q суммарному.

Итак, оптимальная утилизация ресурсов требует, во-первых, чтобы чистый доход от эксплуатации ресурсов был одинаковым для всех целей. Во-вторых, предельный чистый доход от использования ресурсов «сегодня» должен быть равным предельному чистому доходу от использования «завтра». Это произойдет в точке q^* , в которой $NB = NB'$. Количество q^* является количеством добытого ресурса «сегодня», а $qt - q^*$ — количество, оставленное на «завтра». Единственное различие между двумя утверждениями состоит в том, что в первом случае альтернативы использования ресурсов находятся в пределах одного периода, а во втором — выбор касается динамики использования ресурсов, в частности, между настоящим и будущим периодами.

Следует заметить, что если доходы и затраты будут равными в обоих периодах, то более чем половина ресурсов будет использоваться «сегодня» по сравнению с оставшейся меньшей частью, которая сохраняется на «завтра» для потомков (см. «теорию предпочтения во времени»).

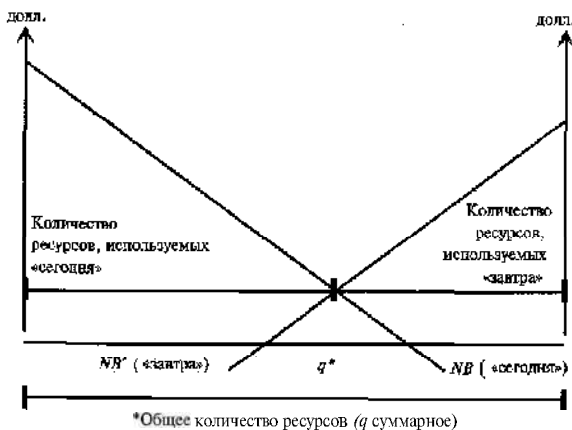


Рис. 1.1. Эффективное использование ресурсов во времени

Двухпериодовая модель, конечно, малореальна. Проблемы усложняются, когда мы расширяем горизонт эксплуатации ресурсов во времени. В общем виде оптимальное распределение во времени невозобновляемых ресурсов можно наглядно представить на рис. 1.2.

Если спрос на ресурсы так же, как и затраты на их добычу, не меняется, то темпы оптимальной добычи уменьшаются с каждым последующим периодом. В первом году добывается больше, чем во втором, во втором — больше, чем в третьем году.

Количество добытых ресурсов (q)

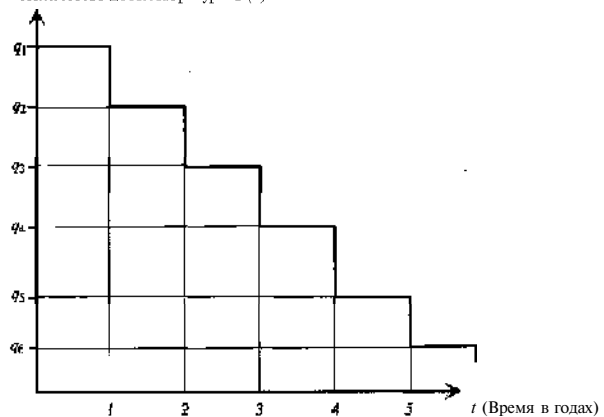


Рис. 1.2. Темпы оптимального использования во времени ограниченных невозобновляемых ресурсов

Обобщающее воздействие на тенденцию эффективного использования ресурсов таких ключевых экономических параметров, как цена, ставка процента (соизмеряющая экономические результаты во времени), можно суммировать следующим образом.

1. Темпы оптимальной добычи **невозобновляемых** ограниченных ресурсов должны падать в каждом последующем периоде (как показано на рис. 1.2).

2. Если общество использует невозобновляемые ресурсы эффективно и спрос и затраты на добычу остаются на том же уровне, то цены на данные ресурсы с течением времени должны увеличиваться (как представлено на рис. 1.3).

Если даже спрос и затраты на добычу остаются на том же уровне, то цены на **невосстанавливаемые** ресурсы с течением времени будут расти, поскольку предложение ресурсов становится все более и более ограниченным.

Увеличивающаяся дефицитность ресурсов не обязательно ведет к неминуемому полному их исчезновению. Скорее, оно принимает форму истощения наиболее доступных и дешевых источников, что и вынуждает переходить к разработке труднодоступных и, следовательно, более дорогостоящих источников.

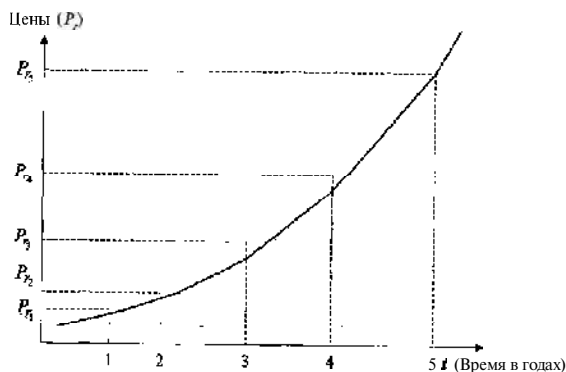


Рис 1.3. Рост цен на природные невозстанавливаемые ресурсы

Рост цен нормирует использование ограниченных ресурсов по следующим направлениям:

- ограничивает потребление, потери и тем самым помогает сохранить ресурсы;
- стимулирует более рациональное использование в промышленности, поощряет внедрение ресурсосберегающих технологий или внедрение ресурсов-заменителей;
- побуждает к внедрению нововведений и открытию других, более изобильных ресурсов, которые обеспечивают новые рабочие места и ввод технологий, что и позволяет экономнее использовать дефицитные ресурсы.

3. На количество добываемых ресурсов в текущем и последующих годах значительное влияние оказывает уровень процентной ставки: чем она выше, тем быстрее идет извлечение природных ресурсов. Снижение ставки процента существенно замедляет выработку природных ресурсов.

4. Если объем спроса на ресурсы во времени остается стабильным, то на цены сегодняшнего и последующих годов будет также воздействовать процентная ставка. Чем она выше, тем быстрее будут расти цены на ресурсы. Данное утверждение полностью соответствует и вытекает из предыдущего пункта. По мере роста процентной ставки ресурсы извлекаются более интенсивно, следовательно, в будущем доступ к ним будет более ограничен. Поэтому цены должны расти, чтобы приводить в соответствие сокращение предложения ресурсов со спросом на них.

Перейдем к анализу рационального использования восстанавливаемых ресурсов. Примером таких ресурсов могут служить леса и продукты лесоразработки, стада животных, рыба, птица и т.д.

Относительно восстанавливаемых ресурсов в мировом хозяйстве должны решаться следующие три проблемы.

I. Корректность наших решений относительно объемов ловли рыбы или заготовки леса, чтобы как минимум не допускать истощения запасов этих ресурсов.

II. Соответствие темпов воспроизводства данных ресурсов темпам потребностей растущего мирового населения. (Иначе говоря, достаточно ли мы производим продуктов питания, чтобы прокормить постоянно увеличивающееся население планеты).

III. Применяемые способы увеличения темпов роста производства восстанавливаемых ресурсов.

Решение об оптимальном уровне ловли рыбы или лесозаготовок требует информации о темпах прироста рыбных или лесных запасов. Подобная информация не всегда доступна и достоверна. Указанные и подобные им ресурсы ставят перед производителем-собственником один вопрос: ловить рыбу, рубить лес сегодня или подождать до завтра? Решение данного вопроса требует от индивида сопоставления уровня полученного дохода сегодня от возможного уровня дохода завтра. Процентная ставка и здесь является мерой цены его ожидания, т.е. времени. Следовательно, темпы эксплуатации восстанавливаемых ресурсов также зависят от процентной ставки. Так, следует ли производить лесозаготовки сейчас или в следующем году, будет ли вино продано сегодня или через год — во многом определяется процентной ставкой. Высокая процентная ставка стимулирует интенсивную эксплуатацию и реализацию восстановленных ресурсов. Однако это осуществляется при условии, что процентная ставка не

будут опережать темпов роста процентной ставки. Хозяйствующие субъекты согласны подождать, воздержаться от реализации восстанавливаемых ресурсов, если цены будут расти быстрее процентной ставки. В условиях низких процентных ставок собственник считает, что он заработает больше в будущем, давая возможность восстанавливаемым ресурсам наращивать запасы (деревьям — расти, вину — стареть, скоту — нагуливать вес и т.д.).

Таким образом, рациональное использование фактора времени и его экономических инструментов имеет большое значение в воспроизводстве восстанавливаемых ресурсов.

Вторая проблема (впервые обнаруженная Т. Мальтусом два столетия тому назад) состоит в том, что если население земли будет расти быстрее, чем производство продуктов питания, то вероятным исходом окажется всеобщее наступление голода. К счастью, историческая реальность не подтвердила гипотезу Т. Мальтуса. Производство продуктов питания на душу населения за этот период не сократилось, а увеличилось, причем оно опережало рост населения как в развитых, так и в развивающихся странах. Так, урожайность на один акр земли в США за столетие выросла более чем в два раза. Правда, если поднять эффективность мирового сельского хозяйства до уровня США, то это в современных условиях потребует почти 80% всех энергетических ресурсов планеты. В некоторых других регионах планеты по отдельным зерновым культурам (пшеница, рис, соя) урожайность также значительно повысилась. Например, в некоторых регионах Азии, в зонах так называемой «зеленой революции», в 1960-е годы она более чем удвоилась. И все-таки производство как можно большего количества продуктов питания — не единственная мера борьбы с голодом в Африке и некоторых регионах Азии. Наиболее критической является проблема распределения произведенных пищевых продуктов между нациями и регионами. А предложение продовольствия, как и предложение других экономических благ, в основном зависит от уровней цен и доходов. Иначе говоря, и здесь без основных экономических инструментов проблему не решить.

До сих пор мы в основном рассматривали теоретические аспекты эффективности использования ограниченных природных ресурсов. К сожалению, практика не всегда следует рекомендациям экономической теории. Можно привести достаточно примеров, когда добыча природных ресурсов велась или ведется без учета фактора времени. Общество не всегда выбирало наиболее эффективные и рациональные способы добычи и использования природных ресурсов. Однако в последней трети XX в. в мировой экономике наблюдалось нарастание тенденции более бережного подхода к добыче и

утилизации природных ресурсов, что в значительной мере компенсирует прошлую и настоящую расточительность и нерациональность их использования.

За последние три—четыре десятилетия масштабы потребления природных ресурсов колоссально выросли. Из всей массы добытых в XX в. полезных ископаемых 3/4 приходится на период после 1960 г. На индустриально развитые страны при этом падает половина добычи минерального сырья и 90% его использования. За этот же период население Земли выросло с 2,5 до почти 6 млрд человек, а к 2010 г., по оценкам специалистов, ожидается увеличение до 10 млрд человек. И если 6 млрд человек с соответствующим объемом производства оказывают значительное давление на ресурсы и экологическую ситуацию, то 10 млрд населения угрожает полное истощение ресурсов и экологический крах.

Уже сегодня видны временные горизонты конечного истощения жизненно важных энергетических ресурсов. Так, исходя из существующих уровней потребления, технологий и затрат, запасов нефти хватит на 60, газа — на 50, угля — на 106 лет. При более высоких технологиях добычи и затратах этот горизонт можно отодвинуть: по нефти — на 200 лет, по углю — на 600 лет. В основу таких оценок положены современные нормы потребления на душу населения нескольких передовых стран, которые в 15—30 раз превышают средний показатель душевого потребления населения всей планеты.

В ближайшие 20—25 лет душевое потребление энергоносителей остальным населением планеты достигнет нынешнего уровня передовых стран. Рост спроса на энергоресурсы и другие ископаемые за последние 20 лет опережал темпы открытия новых запасов, что, собственно, и провоцирует напряженность вокруг энергоносителей, ресурсов и продовольствия.

Чтобы спасти положение, пессимистически настроенные экономисты предлагают выйти на нулевой экономический рост, сократив на 75% добычу минеральных ресурсов, на 50% — инвестиции и на 30% — рождаемость. Однако большинство ученых полагает, что заклинания об абсолютных пределах экономического роста, построенные на предположениях о неизменной технологии и фиксированных ресурсах, не заслуживают доверия, хотя и акцентируют внимание на весьма важной проблеме выживания цивилизации.

Технология не топчется на месте, и человечество не только постоянно ищет и находит способы экономного потребления дефицитных ресурсов, но и создает материалы-субституты для всех ресурсов, ставших остродефицитными. Так, каменный уголь используется вместо древесного в процессе производства железа и стали, синтетический каучук вытеснил естественный, а искусственные и

пластмассовые изделия заменили дерево и железо. Разумно предположить, что рано или поздно будут найдены новые энергоносители, которые вытеснят нефть, а потенциальные возможности ядерной, солнечной энергии, энергии приливов и отливов Мирового океана сейчас даже трудно предвидеть. Кроме значительных энергетических запасов биомассы Мировой океан содержит в себе практически все элементы таблицы Менделеева.

Энергетические ресурсы, такие, как газ, нефть, уголь, извлекаются из недр и используются до конца. Другие виды ограниченных ресурсов (различные минералы) также добываются и используются, но при известных условиях могут употребляться заново. Так, сталь можно произвести из предыдущей сделанной из стали продукции (отработанные автомобили, транспортные морские и железнодорожные средства и т.д.). Серебро первоначально добывают в шахтах, но его можно извлекать при небольших затратах из кинематографических пленок, столового серебра и серебряных изделий. Алюминий может быть получен из предварительно очищенных емкостей, старой авиационной техники и т.д. Все это означает, что, когда затраты на добычу становятся достаточно высокими, извлечение нужных минералов из уже использованной продукции становится экономически оправданным и эффективным. Если извлечение меди из употребленной продукции в начале прошлого века составляло 18% от ее нового производства, то сейчас — более половины. До недавнего времени ни одного грамма ртути не извлекалось из использованной продукции. В настоящее время из нее добывается более 15% этого дефицитного металла. А когда в середине 1970-х годов цены на серебро астрономически взлетели, то на рынок хлынуло «вторичное» серебро в виде ножей, вилок, ложек и прочих серебряных изделий.

За последние 20—25 лет наблюдался значительный прогресс в использовании природных ресурсов. Мировая экономика в утилизации сырья перешла с экстенсивного пути развития на интенсивный. Если в 60—70-х годах XX в. годовой прирост потребления ресурсов в мире составлял 3—8%, то уже в 80-е годы он упал до 0—2%. Зависимость прогресса мирового хозяйства от производства сырья резко снизилась. Значительно уменьшилась ресурсоемкость производства. Потребление сырья на единицу промышленной продукции уменьшилось: по металлу — на 31,3%, по углю — на 15%, по газу — на 22%. За это время на 25—30% снизилось потребление нефти и электроэнергии. Большому прессингу со стороны растущего населения и развивающейся промышленности в условиях технологических революций подвергаются и другие природные ресурсы — лесные, водные, земельные, а также ресурсы Мирового океана.

Практика последних лет показала, что капиталовложения в рациональное использование энергии и сырья гарантируют большую отдачу по сравнению с вложениями их в добавочное производство. Только в рамках мирового хозяйства и МРТ возможны рациональные решения острых ресурсных и экологических проблем планеты.

Анализ производственной функции (1) показал, что решающий вклад в экологический рост и, следовательно, в развитие мировой экономики вносит труд. Расширим и углубим наше представление о значимости трудовых ресурсов, используя однофакторную (трудовую) модель производственной функции:

$$Q = N \times \frac{L}{N} \times H \times \frac{Q}{L \times X} \quad (2)$$

где Q — объем выпуска продукции;

N — численность населения;

L — активная рабочая сила;

H — среднее количество часов, отработанных каждым рабочим.

В составе производственной функции (2) имеются четыре компонента, которые, в свою очередь, образуют два показателя, характеризующие качественное состояние трудовых ресурсов:

N — удельный вес активной рабочей силы в численности населения;

$\frac{Q}{L \times X}$ — производительность, или выпуск продукции за один час труда.

В целом выпуск продукции (Q) определяется динамикой каждого компонента в соответствии с ростом объема продукции. Влияние численности населения (N) на рост объема производства неоднозначно. С одной стороны, рост населения способствует экономическому развитию, поскольку означает рост спроса на все товары и услуги. Растущее население обеспечивает потребности в рабочей силе для производства большего количества продукции, нужной для удовлетворения растущего спроса. С другой стороны, избыток населения, как и его недостаток, тормозит экономический рост. Такова абстрактная оценка влияния динамики населения на производство ВВП, взятая независимо от влияния других компонентов уравнения (2).

Во второй половине 20-го столетия население в развивающихся странах увеличивалось в среднем на 2—4,5% в год, т.е. такими темпами, которые удваивают число жителей каждые 30 лет. Население

в развитых странах за тот же период, напротив, росло в среднем менее чем на 1% в год (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Средние темпы роста населения Земли

Группа стран	Годы		
	1965-1980	1980-1990	1990-2000
1. Страны с низкими доходами:	2,3	2,0	1,8
Китай и Индия	2,2	2,0	1,8
Другие страны	2,5	2,6	2,5
Страны Африки в регионе Сахары	2,7	3,1	3,0
2. Страны со средними доходами	2,3	2,0	1,9
3. Страны с высокими доходами	0,9	0,6	0,5

Источник. *Mc Eachern W.* Economics, Cincinnati. Ohio, 1994. P. 901.

Доля населения планеты, проживающего в Северной Америке и Европе, сократилась с 23% в 1900 г. до 15,2% в 1987 г. По прогнозу, такая тенденция сохранится, и к 2020 г. доля населения, проживающего в этом регионе, достигнет 10,4%. К этому времени население Китая и Индии составит вместе около 3 млрд человек.

Почти все развивающиеся страны совершили так называемый демографический переход от быстрого роста населения к его замедлению, а в отдельных случаях — даже к сокращению. Хотя экономическое развитие, как мы видим, стимулирует рост населения, другие причины — утрата высоких заработков, увеличение затрат на образование и т.д. — действуют в противоположном направлении. Поэтому в развитых странах деторождаемость значительно упала, а разрыв между уровнями рождаемости и смертности резко сократился. Рост населения существенно замедлился или оставался стабильным.

Иная картина наблюдается в развивающихся странах, где традиционно высокая рождаемость была усилена улучшением медицинского и санитарного обслуживания, в результате разрыв между уровнями рождаемости и смертности здесь значительно увеличился.

Рабочая сила как активная часть населения — L — второй важный компонент уравнения (2). Чем выше ее удельный вес в составе населения, тем значительнее производственные возможности национального хозяйства. Величина занятой (активной) части рабочей силы зависит от многих экономических, социальных и демографических факторов.

По удельному весу занятых развивающиеся страны заметно уступают развитым, но количество отработанных в неделю часов гораздо больше в развивающихся странах. Так, время иждивенцев

(население в возрасте 0—14 и свыше 65 лет) составило 45% в развивающихся странах и 33% — в развитых. Среднегодовые темпы прироста рабочей силы в 1985—1999 гг. равнялись в развитых странах 0,5%, в развивающихся — 2,5%.

Выпуск продукции за час труда $Q/(L \times N)$ — основной компонент экономического роста. Для стран с устойчивым благосостоянием характерен стабильный рост производительности труда, обусловленный повышением образовательного уровня, квалификации рабочей силы, увеличением количества и улучшением капитала и прогрессом технологического ноу-хау.

Быстрый рост населения в развивающихся странах, низкая доля его активной части значительно замедляют, даже понижают рост валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения, что и обрекает на неудачу предпринимаемые здесь усилия по экономическому развитию.

Все попытки развивающихся стран самостоятельно решить проблемы экономического роста обречены на провал. Решение этого вопроса возможно лишь в рамках мирового хозяйства, в котором каждая страна найдет свою нишу в системе МРТ.

Какую же численность населения с экономической точки зрения следует считать оптимальной, и каковы критерии подобной оптимальности? Абсолютно ясно, что при заданном уровне знаний и фиксированных других факторах производства численность населения оказывает влияние на величину выпуска продукции на душу населения. Поскольку от численности населения зависит показатель душевого дохода, *оптимальным* можно считать такое его количество, которое максимизирует доход на душу населения.

При фиксированных уровне технологии, количестве земли и капитала слишком малое население не обеспечивает должного простора ни для максимального эффекта разделения труда, ни для полной реализации эффекта масштабов производства национальной промышленности. По мере роста численности населения каждый новый работник будет добавлять больше к общему объему продукта по сравнению с предыдущим работником. Предельный вклад, осуществляемый дополнительными работниками в национальный доход, пока растет. Однако по мере увеличения населения все возможности по улучшению разделения труда и использованию эффекта масштаба производства постепенно исчерпывают себя. После достижения известной точки новые, дополнительные работники будут добавлять все меньше и меньше к общему объему продукта по сравнению с вкладом предыдущего населения. В подобной ситуации предельный продукт от дополнительного роста населения

начнет падать. На рис. 1.4. предельный продукт начинает падать после достижения населением точки N_1 .

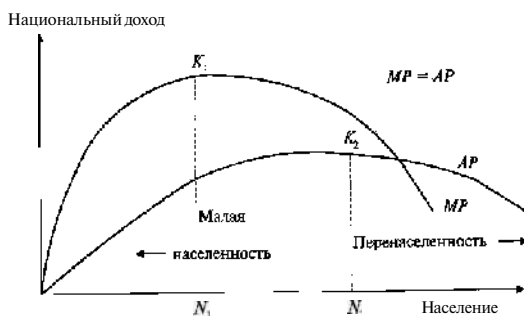


Рис. 1.4. Оптимальная численность населения

Естественно, что падающий предельный продукт (MP) новых, дополнительных работников ведет и к уменьшению среднего продукта (AP), приходящегося на все население. Средний продукт начинает падать, когда население достигает точки N_2 . Именно это количество населения максимизирует объем продукта на душу населения.

Чтобы максимизировать уровень жизни, население должно расти дальше точки K_1 — начала падения предельного продукта. При этом не будет иметь значения то, что каждый новый работник после точки K_1 будет вкладывать меньше продукта по сравнению с предыдущими работниками. Важно то, что каждый новый работник до точки K_2 приносит доход, превышающий средний доход всех работников.

Еще раз напомним, что уровень оптимального населения определяется при заданных количествах капитала, земли и уровне технологии. В долгосрочном периоде (т.е. при росте остальных факторов) кривые MP и AP будут смещаться вверх.

1.4. Отраслевая и социально-экономическая структура мирового хозяйства

Отраслевая структура современного мирового хозяйства состоит из промышленности, агропромышленного комплекса (АПК), транспорта и третичного сектора (сфера услуг). Подобную отраслевую структуру имеет и ВВП. Структуры ВВП различных стран от-

личаются друг от друга. В развитых странах все большую значимость приобретает третичный сектор и сравнительно небольшую — АПК. В развивающихся странах положение обратное: промышленность — самая динамичная часть ВВП. Вместе с тем удельный вес промышленности в структуре передовых стран уменьшается, а в развивающихся, как правило, увеличивается.

Сельское хозяйство имеет исключительно важное значение в жизни любого общества, поскольку здесь производится подавляющая масса продуктов питания. Это подтверждается и тем фактом, что даже сейчас в данной сфере трудится почти половина трудоспособного населения мира. Разумеется, средняя цифра скрывает большую разницу по странам и континентам. В развитых странах в сельском хозяйстве занято в среднем 7,3%, в СНГ — почти 19% трудоспособного населения. В развивающихся странах этот показатель намного выше и составляет подчас 60—70%.

Современное аграрное производство опирается на многоотраслевую производственную кооперацию, связывающую сельское хозяйство и сопряженные с ним отрасли экономики. На основе их взаимодействия возникает агропромышленный комплекс.

Транспорт — главная инфраструктурная отрасль мирового хозяйства. В транспортной системе обычно выделяют *стационарную* часть (коммуникации, постоянные устройства и т.д.) и *динамичную* (подвижной состав и др.). Последняя реализует общественные и хозяйственные нужды в различного рода связях. Чтобы достичь более высокого экономического эффекта, транспортная инфраструктура должна развиваться более быстрыми темпами, чем основное производство.

В связи с усилением НТР в развитых странах начал формироваться совершенно новый тип макроэкономики, получивший название *постиндустриального*. Усложнение структуры экономики в это время выразилось в быстром росте сферы услуг вследствие образования новых потребностей, ценностных ориентиров общества и увеличения его доходов.

В хозяйстве развитых стран заметно изменились пропорции между материальным производством и нематериальной сферой. В последние годы объем деятельности сферы услуг вырос настолько, что во многих развитых странах превзошел масштабы продукции материального производства. Так, доля сферы услуг составляет более 61% ВВП в Канаде, 62% — в Швеции, по 66% — в Дании и США¹. Однако эффективность труда в сфере услуг пока еще отстает от уровня производительности в материальном производстве, что и приводит к опережающему уровню занятости в третичном секторе.

¹ Шлихтер СБ., Лебедева С.Л. Мировая экономика. Catallaxy, 1988. — С. 143—144.

Долгое время деятельность третичного сектора ориентировалась в основном на внутренний рынок, но затем его услуги в международном обмене приобрели все более ускоряющиеся темпы.

По своей структуре третичный сектор неоднороден, в нем происходит процесс постоянной динамики и усложнения. Как правило, в данном секторе выделяют следующие подразделения: транспорт (весьма спорное включение), финансово-кредитная сфера, торговля, государственное управление, здравоохранение, образование, культура, бытовое обслуживание населения и др.

При сравнении вклада отдельных подотраслей третичного сектора в производство ВВП первое место занимает финансово-кредитная сфера, за которой следует торговля. Порядок распределения по занятости выглядит иначе. Первое место практически во всех странах (кроме Японии) занимают такие подотрасли, как здравоохранение, образование, бытовое обслуживание. Совершенно по-другому выглядит занятость в третичном секторе развивающихся стран. Здесь она складывается из рабочей силы, вытесненной из сельского хозяйства и не получившей места в слабо развитой промышленности. Третичный сектор в этих странах характеризуется незначительной производительностью и представлен чаще всего мелкой розничной торговлей и оказанием личных услуг.

Финансово-кредитная область деятельности занимает лидирующее положение в третичном секторе. Она составляет почти половину доли, вкладываемой третичным сектором в ВВП, и оказывает значительное воздействие на динамику макроэкономического развития во всех регионах и государствах. Финансово-кредитная деятельность — относительно молодая, но стремительно прогрессирующая форма мировых экономических связей. В современных условиях встречные потоки капиталов (вывоз и ввоз) растут быстрее, чем торговля товарами. Так, в период 1984 — 1998 гг. объем зарубежных инвестиций увеличился более чем на 1000%, а мировая торговля за этот же период выросла на 91%, производство — на 27%¹. Финансово-кредитные потоки преобразуют как отраслевую, так и территориальную структуру хозяйства.

Как отмечалось выше, за финансово-кредитными связями по значимости следует мировая торговля. Под *мировой торговлей* понимается оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира, т.е. экспорт и импорт. Во второй половине XX в. мировая торговля развивается очень высокими темпами. В период 1950 — 1998 гг. мировой торговый оборот вырос почти в 20 раз.

Торговля товарами обрабатывающей промышленности, в частности наукоемкой продукцией, наиболее интенсивно развивается в экспорте индустриально развитых стран (например, доля высокотехнологичной продукции здесь достигает 40%). Значительный рост торговли машинами и оборудованием в основном приходится на торговлю между промышленно развитыми странами. Экспорт высокотехнологичных техники и оборудования из индустриально развитых стран вырос за период 1980 — 1992 гг. в три раза.

Сопоставляя структуру мировой торговли первой и второй половины XX столетия, следует отметить серьезные перемены. Так, доля продовольствия, сырья и топлива уменьшилась с 2/3 до 1/4 мирового товарооборота, а доля продукции обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4. И наконец, более 1/3 всей мировой торговли в середине 90-х годов — это торговля машинами и **оборудованием**¹.

Далеко не все страны (а их около двухсот) в одинаковой мере вовлечены в мировое хозяйство. С точки зрения уровня их развитости и социально-экономической организации производства в сложной структуре мирового хозяйства довольно четко просматриваются центр и периферия.

Центр составляет сравнительно небольшая группа индустриально развитых стран (24 государства), на долю которых приходятся почти 55% мирового ВВП и 71% — мирового экспорта. Эти страны имеют высокоэффективную и хорошо организованную экономику, развиваются по типу «социального рыночного хозяйства». Их экономический механизм, имеющий высокую эластичность, позволяет гибко адаптироваться к мирохозяйственной конъюнктуре. Они быстро внедряют достижения научно-технической мысли.

В *периферию* входят главным образом развивающиеся страны. При всем их многообразии можно выделить ряд общих черт:

- многоукладный характер экономики с преобладанием внерыночных отношений и внеэкономических рычагов организации хозяйства;
- низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности и сельского хозяйства;
- сырьевая специализация.

В целом эти страны занимают зависимое положение в мировом хозяйстве.

Центр и периферия — два полюса единого мирового хозяйства. Они не обособлены, а, наоборот, тесно взаимосвязаны. Однако

экономическое сотрудничество между ними имеет достаточно противоречивый характер, поскольку они нацелены на решение разных задач.

Добившись высокого уровня жизни, развитые страны создают качественно иную структуру производства и потребления, которая все более связывается с индустрией досуга и услуг, в то время как во многих развивающихся странах не хватает даже продовольствия. В целом между центром и периферией мирового хозяйства разница в условиях жизни становится все более ощутимой.

Конечно, иерархическая структура мирового хозяйства не означает раз и навсегда данного распределения мест. Идет процесс постепенного проникновения отдельных стран периферии в центр. Среди них заметно выделяются так называемые *новые индустриальные страны* Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур и др.) и некоторые страны Латинской Америки (Бразилия, Аргентина), стоящие на пороге вступления в группу индустриально развитых стран.

Углубление взаимозависимости стран центра и периферии при всей противоречивости этого процесса будет все более способствовать интеграции национальных экономик в мировое хозяйство.

В международной практике все страны мира подразделяются на *три основные группы*: развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. Однако принятая в 1980 г. классификация требует более дифференцированного подхода. Основные различия между «развитыми» и «менее развитыми» странами в значительной мере проявляются в доходах на душу населения. Уровень дохода на душу населения — показатель степени индустриального и социально-экономического развития страны.

Самые бедные страны, которые и сейчас еще называют неразвитыми, характеризуются весьма низкой степенью индустриализации, ограниченной механизацией сельскохозяйственного производства, низкой капиталовооруженностью и низкими доходами на душу населения. В этих странах проживает 27% населения мира, на их долю приходится 6% мирового дохода. Большая часть населения живет на грани истощения: душевой доход составляет в целом 6—7% от показателя в США. Самые бедные страны расположены в Африке — Сомали, Эфиопия, Гана и др.

Группа собственно *развивающихся стран* — это бедные, но накапливающие капитал и развивающие свою промышленность и рыночные структуры государства. Они имеют довольно большое городское население и стабильный, хотя и невысокий, рост доходов на душу населения. Их душевой доход варьирует в пределах 10—

30% от уровня США. Страны этой группы расположены на всех континентах и включают часть стран Среднего Востока, Индию, Египет, Мексику. Они составляют 17% населения Земли, на которые приходится 11% мирового дохода.

Группа *новых индустриальных стран* характеризуется быстро развивающейся промышленностью и динамичностью дохода на душу населения, который достигает 50% от уровня США. Примером таких стран могут служить Тринидад, Израиль, Южная Корея. Вместе взятые, они составляют 3% жителей Земли и получают 3% мирового дохода.

Развитые страны имеют высокотехнологичную и глубокоспециализированную промышленность, которая позволяет получать высокие доходы на душу населения. Сюда входят США, Канада, страны Западной Европы, Австралия, Япония, Новая Зеландия. Доходы на душу населения в этих странах (кроме Швейцарии) несколько ниже, чем в США. В развитых странах проживает 17% мирового населения, на них приходится 49% мирового дохода.

Около 33% населения мира до недавнего времени проживали в социалистических странах и получали приблизительно 28% мирового дохода. Глубокие реформы на пути к рыночной экономике проводятся здесь с начала 1990-х годов. По доходу на душу населения страны с переходной экономикой значительно разнятся между собой.

В числе стран с переходной экономикой в силу своей политической значимости отдельно рассматривается Россия. Глобальные экономические показатели, отражающие ее место в мировом хозяйстве, составляют 2,9% мирового ВВП и 1% мировой торговли. В недавнем прошлом Гонконг, занимая территорию менее одной миллионной части России, превосходил ее по объемам внешних операций. Как заметил один западный экономист, «если Россия исчезнет с мирового рынка, никто не заметит». Безусловно, он преувеличивал, но его утверждение в достаточной мере отражает положение России в мировом хозяйстве конца 80-х — начала 90-х годов XX в. Однако к 2000 г. положение стало улучшаться в области производства, инвестиций, особенно во внешней торговле.

Глава 2 История мировой экономики

Мировая экономика не является арифметической суммой экономик стран мира. Она выступает как новое качество — всемирное хозяйство, предполагает взаимосвязь, взаимообусловленность и взаимозависимость всех стран земного шара. Образование всемирного хозяйства есть результат длительного исторического развития, прошедшего ряд этапов.

2.1. Великие географические открытия и начало становления мирового хозяйства

Свое начало мирохозяйственные связи берут в мировой торговле, существование которой исчисляется тысячелетиями. В доиндустриальные эпохи парадигму (от гр. *paradeigma* — образец) экономического развития можно характеризовать как «поддерживающееся потребление». Тогда типичным было простое воспроизводство, а господствующим — натуральное хозяйство. С точки зрения социально-экономической формы это соответствовало первобытному, рабовладельческому и феодальному способам производства. Обогащение господствующих классов осуществлялось путем внеэкономического принуждения рабов и крестьян.

Мировая торговля и мирохозяйственные связи приобрели новое качество в период Великих географических открытий конца XV—XVI вв. и разложения феодализма в Европе.

Великие географические открытия явились результатом развития техники и науки, экономики, городов, товарно-денежных отношений. Создание нового типа парусных кораблей — каравелл позволило экспедиции Х. Колумба пересечь Атлантический океан (1492 г.). Стал использоваться компас, в сочетании с астрологией помогающий ориентироваться в открытом море. Усовершенствовалась картография. Огромным стимулом стала «жажда золота». Она была обусловлена не только желанием королей и других вельмож пополнить свою казну, не только страстью авантюристов к обогащению, но и потребностью растущего товарооборота. Начались погоня за деньгами, их фетишизация.

Важное значение имели торговые интересы. Захват турками-сельджуками Константинополя прервал левантийскую торговлю.

Все это стимулировало географические экспедиции испанцев и португальцев, позднее — французов, голландцев, англичан. Россия сыграла выдающуюся роль в исследовании и освоении северного побережья Азии и Америки, Северного Ледовитого и Тихого океанов.

Последствия географических открытий были чрезвычайно важными. Существенная доля колониальной добычи шла в руки королей и придворной знати и получала феодальное применение. В колониях насаждались крупное землевладение, крепостничество, даже плантационное рабство. Но все-таки преобладающими были капиталистические последствия — процесс первоначального накопления капитала.

На протяжении XVI в. известная европейцам территория увеличилась в 6 раз. Достигла гигантских размеров территориальная база торговли: она стала *мировой, океанской*. Расширились масштабы международного разделения труда. В товарооборот были вовлечены огромные массы новых товаров. Европейский капитал становился более полнокровным, жизнеспособным. Проникая в промышленность, он форсировал развитие мануфактурного капитализма.

Происходило перемещение торговых путей в Атлантический и Индийский океаны. Средиземное море стало терять свое значение, города его побережья приходили в упадок. Зато возвышались Лиссабон, Севилья, Кадис (Испания), Антверпен, Амстердам, Лондон. Экономические центры в этот период перемещаются на запад.

Приток дешевого золота и серебра вызвал в XVI в. «революцию цен» — они увеличились в 2—5 раз. Это ускорило обогащение коммерсантов и владельцев мануфактур, продававших товары по все возрастающим ценам и плативших заработную плату все более дешевыми деньгами. Обогащались и зажиточные крестьяне, спекулирующие сырьем и продовольствием. Что касается рабочих и деревенской бедноты, то они страдали от дороговизны. Оскудевали доходы дворянства, поскольку обесценивались денежные оброки.

Одним из важнейших последствий географических открытий стал *колониализм*. Ускорение экономического развития Западной Европы происходило ценой неэквивалентного обмена, ограбления и порабощения народов Америки, Африки, Азии.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что именно Великие географические открытия положили начало становлению

всемирного хозяйства. С позиций социально-экономических форм общества для этого этапа характерны процесс разложения феодальных отношений, феодального способа производства в целом и генезис капитализма — первоначального накопления капитала, которое на базе географических открытий, эксплуатации недр и поработанных народов также получило новое качество.

В связи с этим начальный этап становления мирового хозяйства обычно связывают с окончательной победой над феодальным способом производства, процессом первоначального накопления капитала и формированием свободной конкуренции. Произошло коренное изменение парадигмы экономического развития. Центральной фигурой движения экономики становится «экономический человек» с сильными мотивами выгоды, предприимчивый, готовый ради прибыли идти на риск. Темпы экономического роста резко увеличились.

Наиболее развитой, передовой страной мира становится Великобритания. Великие географические открытия способствовали ее экономическому возвышению. До этого Англия занимала довольно скромное место. Процесс становления капитализма здесь происходил интенсивнее и с большей отчетливостью, чем в других странах. Поэтому Англия считается «классической» страной капитализма. Главной товарной отраслью страны было сельское хозяйство. Шерсть отправлялась на экспорт для переработки во Фландрию и Флоренцию. Развивалось и собственное промышленное производство на базе цехового ремесла.

Великие географические открытия расширили мировой рынок, увеличили спрос и цены. Благодаря меньшим издержкам производства мануфактура быстро вытесняла мелкое ремесленное производство. Для дальнейшего развития требовалось больше сырья и свободных рабочих рук.

Разведение овец было выгодно феодалам, но наталкивалось на ограниченность пастбищ. Лендлорды захватывали общинные пастбища, согнали крестьян с земли, что в истории получило название *огораживание*. При этом использовались жестокие меры, опустошались целые районы. Согнанные с земли крестьяне теряли средства к существованию, превращались в нищих и бродяг.

Аграрный переворот XVI в. создал условия для быстрее роста шерстяной промышленности, обеспечив ее сырьем и рабочей силой. «Кровавое» законодательство сформировало новую капиталистическую дисциплину труда. Рабочие получали мизер-

ную заработную плату при длительном рабочем дне (с 5 час. утра до 6—8 час. вечера).

Развитие промышленного производства и рост неземледельческого населения способствовали формированию внутреннего рынка, размеры которого ограничивал низкий платежеспособный спрос, что ориентировало производство на *внешний рынок*. Характерной политикой в это время был меркантилизм.

В XVI в. начинается поиск новых рынков. Англия встала на путь колониальных захватов. Она закрепила на территории Северной Америки, овладела Ньюфаундлендом и рядом колоний на восточном побережье Америки. Англия удалось преодолеть посредничество ганзейских и итальянских купцов и самостоятельно осуществлять внешнеторговые операции. Были созданы купеческие компании, получавшие от правительства субсидии и привилегии на монопольное право занятия внешней торговлей в каком-либо географическом районе.

Некоторые компании, основанные на объединенных капиталах, стали называться акционерными. Наиболее крупная из них — Московская компания, созданная в 1555 г., осуществляла регулярные торговые связи с Россией через Архангельск. Африканская компания положила начало английской работорговле, Восточная компания монополизировала Балтийское побережье и Скандинавию, Левантийская — торговлю с Ближним Востоком. В 1600 г. была создана знаменитая и могущественная Ост-Индская компания, ставшая плацдармом для дальнейшего завоевания Индии.

Однако растущая буржуазия испытывала притеснение со стороны господствующей верхушки дворянства, что вызвало ее борьбу с феодальными порядками. Буржуазная революция 1642—1649 гг. положила конец феодализму в Англии, завершила эпоху средневековья и открыла период новой истории — капитализма. В экономике это способствовало промышленному перевороту и формированию нового этапа мирового хозяйства.

Таким образом, первый этап формирования мирового хозяйства условно можно ограничить рамками конца XV — конца XVIII вв. Промышленная революция конца XVIII в. знаменовала новый этап развития всемирного хозяйства. Центральное место в экономике начинает занимать промышленный капитал, что видоизменило и парадигму экономического развития, образцом которой становится промышленно развитая экономика.

2.2. Промышленная революция и международное разделение труда

Объективной основой развития мирового хозяйства все более выступает общественное разделение труда, перешагнувшее рамки национальных хозяйств и превратившее страны в звенья единого воспроизводственного процесса. Отсюда — непрерывно углубляющееся международное разделение труда, специализация, интернационализация производства, свободное перемещение в геоэкономическом пространстве товаров и капиталов.

Первоначально специализация стран на изготовлении каких-либо изделий была обусловлена различиями в природно-климатических условиях, особенно при производстве сельскохозяйственной продукции и сырьевых товаров. Такая естественная зависимость страновой специализации производства с теми или иными изменениями сохраняется и поныне. Однако огромную роль в ускорении прогресса производственной специализации стран сыграло индустриальное развитие национальных экономик.

Промышленный переворот — явление мирового масштаба, но именно Англия оказалась к нему лучше подготовлена: имелись свободная рабочая сила, крупные капиталы, довольно емкий внутренний рынок; мануфактура сформировала навыки управления производством, подготовила квалифицированные кадры. Разделение труда способствовало разделению производственного процесса на ряд простейших операций, что наталкивало изобретательскую мысль на создание механических приспособлений.

Промышленный переворот, завершившийся в Англии к концу первой четверти XIX в., имел громадные социально-экономические последствия. На основе крупных сдвигов в развитии производительных сил Англия превратилась из аграрной в ведущую индустриальную державу. Производительность труда с 1770 по 1840 гг. выросла почти в 30 раз.

Коренные изменения произошли в общественных отношениях. Масса мелких производителей была вытеснена из хозяйственной жизни и превратилась в наемных рабочих. Общество отчетливо размежевалось на две противоположные силы: пролетариат и буржуазию. Утвердился капиталистический способ производства. К середине XIX в. Англия превратилась в страну городов и рабочих поселков, где сосредоточилось 86% населения.

На долю Англии в мировой промышленной продукции приходилась примерно 1/3. Более половины мирового объема она

обеспечивала по добыче угля, выплавке чугуна, потреблению хлопка. По выпуску продукции тяжелой промышленности она превосходила США, Германию и Францию в 4–5 раз, став «мастерской мира».

К 1870 г. на сравнительно небольшой территории Англии возникла густая сеть железных дорог общей протяженностью 25 тыс. км. Островное положение ее способствовало развитию судостроения. Общий тоннаж торгового флота Англии охватывал около 60% мирового тоннажа. Это позволило ей превратиться в «мирового перевозчика», нажившегося на больших фрахтовых платежах.

Сельское хозяйство страны играло второстепенную роль. Но и здесь происходил рост капиталистического предпринимательства. Характерной была огромная концентрация землевладения. С ростом городов резко повысился спрос на продовольственную продукцию. Арендная плата выросла в 5–10 раз. Мелкие арендаторы выплачивать ее не могли и разорялись. Основной фигурой аграрных отношений стал крупный фермер, арендующий землю и использующий наемный труд.

Внешняя конкуренция заставила увеличивать капиталовложения и интенсифицировать производство, применяя машины (плуг, сеялку, молотилку, веялку), минеральные удобрения, улучшенные семена, племенной скот. В итоге урожайность зерновых в середине XIX в. в Англии была вдвое, а продуктивность животноводства — в 2,5 раза выше, чем во Франции. Однако сельское хозяйство не удовлетворяло спрос, и значительную часть сырья и продовольствия приходилось ввозить из других стран.

В XIX в. Англия стала крупнейшим в мире финансовым центром. Акционерные коммерческие банки предоставляли капиталистический кредит, займы правительству под высокие проценты. «Избыточный» капитал вывозился за границу в виде займов и кредитов иностранным капиталистам. Международные финансовые сделки совершались, как правило, в Лондоне, а иностранные валюты ориентировались на английский фунт стерлингов.

На всем протяжении XIX в. Англия прочно удерживала лидерство по размерам внешнеторговых операций. Ее товары быстро завоевали мировой рынок, товарооборот достиг 1/4 мирового. Это обусловило переход к политике «фритредерства» — свободной неограниченной торговли.

Однако с середины XIX в. торговый баланс Англии стал пассивным. Пассив покрывался «невидимым экспортом» — доходами от вывоза капитала, фрахтовых платежей.

Экономический подъем в XIX в. опирался и на колониальную эксплуатацию: завершилось завоевание Индии, были захвачены Сингапур и Гонконг, присоединены Новая Зеландия и ряд территорий в Африке, усилилось порабощение Ирландии. Обширная колониальная империя, представлявшая для Англии важнейший рынок сбыта и источник дефицитного продовольствия и сырья, все более выходила на первый план в хозяйственной системе Англии.

Так Англия стала не только «мастерской мира», «мировым перевозчиком», но и «владычицей мира».

Во Франции в период средневековья сложилась наиболее устойчивая система феодальной иерархии и абсолютизма. Несмотря на развитие капиталистических отношений, дворянство прочно удерживало государственную власть и привилегии, прежде всего монополию на землю, основную часть пахотных земель, лугов, лесов. В то же время развивался дворянский паразитизм. Главный производитель — крестьянство в основной массе не имело собственной земли, было «задавлено» оброками, принудительными работами в господском хозяйстве, испытывало тройной гнет — со стороны дворянства, короля и церкви. Это вызывало резкое недовольство крестьянства.

Однако капиталистический уклад постепенно формировался, в частности, в основных зерновых районах Севера развивалось фермерство. В то же время сохранение монополии дворянства на землю вызывало отлив капитала сельской буржуазии в сферу торговли и ростовщичества. Последнее и стало главной сферой первоначального накопления капитала во Франции.

В первую очередь в кабалу к ростовщикам попадали крестьяне. Происходило это в процессе коммутации, когда натуральная рента заменялась денежной. Крестьянину трудно было превратить свой натуральный продукт в денежный, поэтому ему приходилось продавать свой товар перекупщику за полцены. Рано или поздно, чтобы заплатить ренту деньгами, он вынужден был обращаться к ростовщику. Теперь крестьяне дополнительно к феодальной ренте и к государственным налогам должны были платить ростовщикам проценты за ссуду.

Особой формой ростовщичества были государственные долги. Французским королям, содержавшим самый пышный двор в Европе, постоянно не хватало денег, и они делали займы у бан-

киров, а до возвращения долга выплачивали высокие проценты. Затем стали распространяться облигации государственного займа среди богатых людей. Последние, покупая облигации на крупные суммы, получали надежный источник доходов. Государство покрывало свои расходы также продажей должностей в чиновничьем аппарате и в армии. К концу XVIII в. государственный долг увеличился настолько, что казна была вынуждена объявить о своем банкротстве.

В промышленности преобладали средневековые цехи, рабочая сила в которых формировалась за счет разоренного крестьянства. Условия работы были очень тяжелыми. Рабочие создавали свои союзы (компаньонажи).

Тем не менее с конца 60-х годов XVIII в. начался промышленный переворот. Стали применяться механическая прялка «Дженни», прядильные машины, изготовлявшиеся по английским образцам, на металлургических заводах и в шахтах появились паровые машины. Зарождалось машиностроение.

Феодальная верхушка постепенно изолировала себя от основных масс французского народа. Процветали расхищение государственных средств, фаворитизм, расточительство двора. Непосильный налоговый гнет, неспособность правительства наладить хозяйственную жизнь — все это вызывало негодование, порождало революционную ситуацию.

Буржуазная по содержанию, антифеодальная по направлению, народная по движущим силам революция 1789—1794 гг. стала рубежом целой эпохи.

Революционные события ускорили начавшийся промышленный переворот, создав предпосылки для развития мануфактурного производства и перерастания его в фабричное. Была уничтожена цеховая система, получили признание принципы фритредерства. Падение феодального режима, разорение крестьян, свобода миграции — все это способствовало формированию рынка рабочей силы. Расширился и рынок сбыта, особенно для военной промышленности. Наполеоновские походы способствовали экспорту французских товаров. Улучшилось положение зажиточного крестьянства, что увеличило сбыт промышленных товаров в деревне.

Давление английской конкуренции ускоряло механизацию производства. Появились свои изобретения: химик Леблан открыл промышленный способ добычи соды из морской соли, станок Жаккара стал применяться для изготовления узорча-

тых тканей и т.д. Но прежде всего развивалась военная промышленность.

В первой половине XIX в. создается развитая капиталистическая кредитная система, в чем сказался ростовщический характер французского капитализма. Центром ее стал Акционерный французский банк, созданный при личном участии Наполеона. Банк был эмиссионным, т.е. имел право выпускать бумажные деньги, все более концентрировал капиталы и перекачивал их в промышленность. 50-е годы XIX в. — период грюндерства — массового учредительства коммерческих акционерных банков, не связанных с государством. Они не только открывали кредиты промышленникам и торговцам, пассивно содействуя экономическому развитию страны, но и активно вмешивались в хозяйственную жизнь, сами организуя промышленные акционерные компании, строительство каналов и железных дорог. Это было новым явлением в истории кредитного дела.

Таким образом, во Франции раньше, чем в других странах, начинается процесс слияния банковского капитала с промышленным и образования финансового капитала. Однако, поскольку накопленные капиталы все же не находят достаточно выгодного применения внутри страны, банки начинают давать их в долг за границу, вывозить капитал. Франция становится международным банкиром, мировым ростовщиком.

Для *Германии* в период позднего средневековья (XVI—XVII вв.) были характерны возрастание личного крепостничества, расширение барщинной эксплуатации. Крупные масштабы приобрела экспроприация земель у крестьян, которые попадали в разряд дворовых, даром работая на господском поле.

Причиной такой ситуации явилось общее замедление экономического развития Германии. После Великих географических открытий торговые пути переместились на Атлантический океан, что привело к упадку итальянских и южно-германских городов. Ганза стала распадаться, в ней остались лишь три города: Гамбург, Бремен и Любек. Германия не могла принять участие в географических открытиях, в мировой торговле и ограблении колоний. Этому мешала политическая раздробленность, автономия городов. Германия состояла из 300 мелких государств. Все обособленные территории были со своими таможенными заставами, пошлинами, хаосом в денежном обращении (монет было до 600 видов).

Централизации противились церковники. Раздоры между католиками и протестантами вели к религиозным войнам, в которые вмешивались соседние государства. Германия превратилась в арену международных столкновений. 1618—1648 — годы первой общеевропейской Тридцатилетней войны, имевшей религиозную подоплеку. Она еще больше закрепила раздробленность Германии и бессилие центральной власти.

Таким образом, Германия не могла использовать внешние источники первоначального накопления капитала, а это ослабляло процесс разложения феодализма.

Первый удар феодальному режиму нанесли наполеоновские войны. Франция заняла часть территории Германии (левобережье Рейна), феодальные привилегии и повинности крестьянства были ликвидированы. Поражение было великим унижением Германии, свидетельством ее отсталости. В этих условиях феодально-монархические круги решились на аграрные реформы.

Они начались в Пруссии. В 1807 г. правительство Штейна приняло эдикт, уничтожавший личную зависимость крестьян от помещиков. Крестьяне получили право распоряжаться имуществом, освободились от принудительной службы у господ. Однако все повинности, связанные с земельными наделами, сохранились. Аграрные реформы охватили вслед за Пруссией целый ряд немецких государств.

Большую роль в подготовке промышленного переворота сыграла частичная ликвидация экономической раздробленности путем создания Таможенного союза, объединившего 18 государств Севернй Германии. Все таможенные заставы здесь ликвидировались.

Рост мануфактурного производства, развитие капиталистических отношений в сельском хозяйстве, усиление первоначального накопления капитала, возможность использования иностранной техники подготовили промышленный переворот. В 1796 г. в Силезии появилась первая доменная печь. Хлопчатобумажная промышленность, где использовались английские машины, сразу стала развиваться на фабричной основе. Паровые машины ввозились из Англии, но были и свои изобретения. Произошли изменения и на транспорте: количество пароходов к середине XIX в. достигло 90, паровозов — 429. Огромную роль играло строительство железных дорог. Первая появилась в 1835 г. К 1848 г. протяженность железных дорог достигла 2,5 тыс. км.

Наиболее активно промышленный переворот протекал в текстильной промышленности. После образования Таможенного союза быстрое развитие получила шелковая промышленность.

Значительные изменения происходили в тяжелой промышленности. В связи с увеличением количества паровых машин возрос спрос на уголь. В Пруссии добыча угля увеличилась с 1824 по 1843 г. с 1,2 до 3,1 млн т. Общая численность промышленных рабочих за 1800—1848 гг. возросла на шахтах в 4 раза, в остальных отраслях — в 12 раз.

Экономическое развитие Германии ускорила буржуазная революция 1848—1849 гг. Правительство пошло на уступки в ликвидации феодальных отношений, чтобы спасти крупное землевладение. В 1850 г. в Пруссии вышел закон, уничтожавший мелкие повинности крестьян.

Однако пережитки феодализма сохранялись, и главный из них — сохранение юнкерского землевладения. Оставалась поземельная кабала, полуфеодальные формы эксплуатации. Тем не менее возник особый — прусский, или помещичий, путь развития капитализма в сельском хозяйстве: постепенно юнкерские имения перерастали в капиталистические предприятия с наемным трудом. Дело в том, что подавляющая часть земель после освобождения крестьян оставалась в собственности юнкеров. Последние превращались в сельских капиталистов, а крестьяне — в наемных рабочих.

Господствующим этот путь стал только в Пруссии. В северо-западных районах и в Баварии широкое распространение получили кулацкие хозяйства гроссбауэров, а в юго-западных областях преобладали мелкие крестьянские хозяйства.

Падение феодализма в Германии благоприятно сказалось на состоянии сельского хозяйства: стали вводиться сложные севообороты, применяться минеральные удобрения, расширился импорт сельскохозяйственных машин. Увеличилось производство технических культур. Рост производства картофеля и сахарной свеклы обусловил соответственно производство водки, и сахара (его производство за 1836—1865 гг. увеличилось с 1,5 тыс. т до 385 тыс. т).

Промышленный переворот прошел три стадии. Вначале, до 1850 г., он касался преимущественно текстильной промышленности, а затем в течение двух последующих десятилетий охватил тяжелую промышленность. Завершился промышленный переворот после образования Германской империи в 1871 г., когда на фоне развития фабричной промышленности формировались монополии. По основным показателям (добыча угля, производство чугуна, длина железнодорожных путей, мощность паровых

двигателей) Германия превзошла Францию. Темпы ее экономического роста были выше, чем во Франции и Англии.

По техническому уровню промышленности Германия вырвалась вперед, причем этому способствовала и иностранная конкуренция. Она позволяла выжить только передовым предприятиям. Немецкие заводы строились на базе новейшей техники и были намерены выпускать продукцию лучше и дешевле, чем английские заводы. Это позволяло Германии стать международным поставщиком промышленного оборудования и техники. К 1871 г., обогнав Францию, Германия стала занимать третье место в мире (после Англии и США).

В США огромную роль в развертывании промышленного переворота сыграла война с Англией за независимость в 1775—1783 гг. Она ликвидировала те элементы пережитков феодализма, которые пыталась насаждать Англия. Война приобрела значение буржуазной революции.

В результате победы и образования независимого государства началась коренная ломка общественной структуры страны. Земли короля, крупных землевладельцев и колониальных компаний были конфискованы в пользу народа. Это означало отмену феодальной собственности, уничтожение классового господства английских аристократов. «Белые рабы» и «кабальные слуги» получили свободу. Все барьеры на пути развития промышленности были ликвидированы. Это способствовало быстрому развитию капитализма, превращению США в крупную буржуазную державу.

Однако Конституция США узаконила рабство. Сохранились крупные плантации на Юге, продолжалась экспроприация индейских земель.

Экономическому росту способствовала территориальная экспансия на Запад. В 1803 г. США за бесенок приобрели французскую колонию Луизиану, в 1819 — у испанцев куплена Флорида. В результате войны с Мексикой (1846—1848 гг.) захвачено больше половины мексиканской территории, и США вышли к берегам Тихого океана. Присоединенные территории интенсивно «очищались» от индейских племен. В итоге в течение первой половины XIX в. территория США увеличилась в 3,5 раза и достигла нынешних границ.

Оживился интерес к Латинской Америке. В 1823 г. была выдвинута «доктрина Монро» — «Америка для американцев». Этим осуществлялось противодействие европейским конкурентам в захвате рынков.

Произошли важные демографические изменения: быстрый рост населения (с 3,9 млн человек в 1790 г. до 31,4 млн в 1860 г.), иммиграция из Ирландии, Германии, Англии; миграция населения на Запад; постепенная урбанизация (удельный вес городского населения увеличился с 5% в 1790 г. до 20% в 1860 г.).

Промышленный переворот начался в хлопчатобумажной промышленности. Изобретение Уитни в 1793 г. хлопкоочистительной машины совершило революцию в переработке хлопка, обеспечило изобилие сырья.

С 30-х годов XIX в. промышленный переворот распространился на другие отрасли. Все активнее применялись машины и механизмы на основе использования европейского опыта, собственных изобретений. В 1803 г. появились паровые машины (в Англии — в 1811). В 1807 г. Фултоном впервые в мире сооружен пароход, а в 1830 г. — первая в США железная дорога. Все это обусловило очень высокие темпы экономического роста: с 1827 по 1860 гг. объем промышленной продукции увеличился в 8 раз; общая сумма капиталов, вложенных в промышленность, возросла с 50 млн долл. в 1820 г. до 1 млрд долл. в 1860 г.

В результате индустриализации северо-восточной части США превратились в промышленно развитую капиталистическую державу. Быстро росла их доля в мировом промышленном производстве: с 6% в 1820 г. до 15% в 1860 г. По объему промышленной продукции США вышли на четвертое место в мире.

Экспансия на Запад и его быстрое хозяйственное освоение требовали укрепления транспортных связей. В первой половине XIX в. произошла «революция» на транспорте: началось активное развитие речного транспорта, строительство каналов, морского и пассажирского флота, интенсивное железнодорожное строительство. В 1860 г. общая протяженность железных дорог составляла почти половину мировой их протяженности, что послужило стимулом для развития многих отраслей промышленности.

В сельском хозяйстве к началу 60-х годов XIX в. было занято около 60% населения. Земледелие распространялось на Запад, вводя в хозяйственный оборот новые земли. Общее число фермерских хозяйств превысило 2 млн, стоимость произведенной сельскохозяйственной продукции увеличилась с 236 млн долл. в 1800 г. до 1578 млн долл. к 1860 г.

Развитию сельского хозяйства способствовало увеличение емкости внутреннего рынка, связанное с ростом городского населения, развитием легкой и пищевой промышленности.

Быстрое преобразование сельского хозяйства на буржуазной основе получило название *американского пути*. Он характеризовался господством крупного частнособственнического фермерского хозяйства, отсутствием как мелкотоварного, так и помещичьего землевладения; применением наемной рабочей силы, активным использованием сельскохозяйственной техники, высокой товарностью.

Иначе обстоит дело на Юге. Хлопок здесь был монокультурой. Его производство стимулировалось быстрым увеличением спроса со стороны капиталистической фабричной промышленности Северо-востока и внешнего рынка (до 80% его шло на экспорт). Производство было основано на дешевом и изнурительном труде негров.

Продвигаясь на Запад, буржуазный Север и рабовладельческий Юг неминуемо должны были столкнуться. Северные штаты стояли за распространение фермерского землевладения на Западе, что позволяло удовлетворить желания значительного числа переселенцев. Южные штаты требовали права скупать на Западе земли для расширения латифундий, поскольку при экстенсивном ведении хозяйства земли быстро истощались и нужны были новые.

Важным был вопрос о таможенных тарифах. Южные штаты были заинтересованы в поощрении свободной торговли, вывоза хлопка в Европу и ввоза промышленные изделия, северные — в покровительстве своей молодой промышленности с помощью высокого протекционистского барьера.

С середины XIX в. рабовладение все более мешало развитию производительных сил в стране. В 1854—1856 гг. столкновения между фермерами и рабовладельцами, начавшиеся в заселявшемся тогда Канзасе, переросли в вооруженную борьбу.

В апреле 1861 г. началась гражданская война (1861—1865 гг.), которая закончилась победой Севера. Этому способствовали провозглашенная Севером отмена рабства на всей территории страны (что воодушевило негров) и Закон о гомстедах (участках земли, переданных в собственность переселенцам). Фермеры-переселенцы имели право, уплатив небольшой сбор, получить землю в собственность при условии ее обработки в течение пяти лет, что привлекло на сторону правительства широкие массы трудящихся.

Гражданская война привела к осуществлению ряда буржуазно-демократических преобразований, создавших благоприятные условия для дальнейшего развития капитализма в стране. Это развитие ускорилось и тем обстоятельством, что в Калифорний-

ских золотых приисках в 50-х годах были найдены богатые месторождения золота. Здесь создавались огромные капиталы, которые инвестировались в промышленность.

Так США превратились в одну из ведущих стран, вышли на четвертое место в мире по объемам производства **промышленной** продукции.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что второй этап формирования всемирного хозяйства может быть ограничен рамками конца XVIII — второй половины XIX вв. Это период промышленных революций, а с точки зрения социально-экономической формы общества — период развития классического капитализма.

Промышленные революции произвели переворот в отраслевом разделении труда, продвинули вперед специализацию производства на основе технического прогресса. Капиталистическая частная собственность способствовала созданию материально-технической базы, адекватной капиталистическому способу производства, — фабрично-заводского производства, основанного на системе машин. Это обеспечило гигантский рост производительности труда.

Международное разделение труда стало все больше зависеть от развития производительных сил, технического уровня производства. Зависимость экономики отдельных стран друг от друга и от мировой экономической конъюнктуры резко усилилась. Стремление капитала к самовозрастанию, сокращению издержек и увеличению прибыли, поиску любого выгодного применения обуславливает его выход за национальные границы. Складывались и **материальные** условия для международного обмена: развивались промышленность, транспорт, связь, общение, культура, а на этой основе — дальнейшее международное разделение труда, специализация и интернационализация производства.

В то же время характерным для данного этапа явилось формирование колониальных империй. Колонии превратились в неисчерпаемый источник дефицитного дешевого сырья и продовольствия. Ускорение экономического развития Западной Европы, а потом и США осуществлялось ценой порабощения, ограбления и сверхэксплуатации народов Африки, Азии, Америки.

2.3. Монополистические союзы и мировая конъюнктура

На рубеже XIX—XX вв. опять произошло коренное изменение парадигмы экономического развития — в центр экономики

выдвинулись монополии. Ведущие страны мира вступили в новую стадию своего развития — монополистический капитализм. Образовались международные монополистические союзы, делящие мир на сферы экономического влияния. Они стали «пронизывать» экономику стран мира, диктовать те или иные экономические (а зачастую и политические) условия, формировать мировую экономическую конъюнктуру.

Новой экономической формой международных отношений становится вывоз капитала. Его значение существенно усиливается в условиях, когда международная конкурентоспособность во многом определяется быстротой разработки и внедрения технологических изменений. Многообразные формы вывоза капитала стали важнейшей движущей силой, развивающей и углубляющей мирохозяйственные связи. При этом подходы к оценке данного явления весьма неоднозначны: от конкуренции между странами за получение иностранного капитала и технологий — до прямого ограничения иностранных инвестиций из опасений подрыва контроля над национальной экономикой.

Усиливается соперничество между ведущими странами, в результате которого в капиталистическом мире сформировались три остро конкурирующих центра мирового империализма: Западная Европа, США и Япония.

Ведущей индустриальной державой мира становятся **США**. В течение нескольких десятилетий после гражданской войны 1861—1865 гг. они совершили огромный скачок в экономическом развитии, позволивший им выйти на первое место в мире по размерам промышленного и сельскохозяйственного производства. Если в 1860 г. по выпуску промышленной продукции США значительно уступали Англии, то к началу XX в. опередили ее вдвое. За 1860—1900 гг. общий объем выпускаемой продукции увеличился в 7 раз, а сумма капиталовложений в промышленность — в 10 раз. К 1913 г. на долю США приходилось почти 1/2 мировой выплавки стали, 45% добычи каменного угля, 82% добычи нефти, более 1/2 производства электроэнергии — в общем итоге 38% промышленной продукции всех стран.

Основная причина такого успеха заключалась в том, что гражданская война уничтожила систему рабовладения, и капиталистические порядки стали быстро распространяться на всю территорию страны. Экономическая политика победившей буржуазии была направлена на развитие капитализма вширь и вглубь.

Интенсивно происходил процесс накопления капитала, прежде всего, за счет продолжавшегося захвата земель индейцев.

Ярко проявлялось преимущество США как молодой буржуазной страны, имеющей возможность учесть производственный опыт других стран, использовать последние достижения науки и техники, новейшее оборудование, передовые формы организации производства.

Революционное воздействие на производство оказало широкое применение электроэнергии. Одновременно стали развиваться такие отрасли, как электротехническая, приборостроительная, металлургическая. Использовались новые виды двигателей — паровые и гидравлические турбины, двигатели внутреннего сгорания. Это открыло путь к созданию автомобилей и самолетов.

Развивающееся производство было обеспечено емким и непрерывно растущим по мере формирования капитализма и углубления общественного разделения труда рынком. Происходили быстрое заселение Запада, укрепление экономических связей между районами страны, активное строительство путей сообщения, прежде всего, железных дорог. К началу XX в. общая протяженность железных дорог достигла 320 тыс. км — 40% всех железных дорог мира. Железнодорожное строительство давало стимул росту промышленности и сельского хозяйства, особенно тех отраслей тяжелой промышленности, которые с ним связаны.

Дальнейший переворот на транспорте связан с автомобилестроением. Изобретение двигателя внутреннего сгорания было использовано предпринимателем Генри Фордом для организации серийного производства автомобилей. Массовое производство автомашин в свою очередь стимулировало развитие листового проката, моторостроительной, нефтяной и резиновой промышленности, строительство шоссе и дорог.

Расширению внутреннего рынка способствовало ограждение его от иностранных товаров высокими протекционистскими пошлинами.

Нехватка собственных средств компенсировалась ввозом иностранных капиталов (особенно из Англии), общая сумма которых составляла: в 1860 г. — 400 млн долл., в 1900 г. — 3,3 млрд, в 1914 г. — 5 млрд долл. Это свидетельствовало о том, что вплоть до начала Первой мировой войны США были должником Европы. Но капиталы использовались производительно — для развития тяжелой промышленности и транспорта.

Быстрый рост населения также содействовал развитию рынка. С 1860 по 1914 гг. население увеличилось с 31,4 млн до

100 млн человек. Из огромного наплыва иммигрантов основную массу составляли молодые, здоровые, энергичные люди.

Экономическому росту способствовали и чрезвычайно благоприятные естественно-географические и исторические условия: огромная территория (равная примерно всей Европе), громадные природные ресурсы (железная руда, каменный уголь, нефть), большие лесные пространства, обилие плодородных земель. После гражданской войны в течение длительного времени на территории США не было войн и связанных с ними разрушений. Гарантии безопасности давали слабые соседи (Канада и Мексика) и два океана.

В экономической жизни возникли новые явления — усиленный процесс концентрации и централизации производства и капитала, создание все более крупных предприятий и на этой основе — монополистических союзов. Этот процесс в США проходил быстрее, чем в других странах.

Главной формой монополий выступали тресты. Добыча нефти осуществлялась под контролем рокфеллеровского треста «Стандарт ойл» (он аккумулировал 95% всей нефтяной промышленности, фирмы других отраслей, банковские, железнодорожные, судостроительные компании). В 1901 г. возник «Стальной трест», принадлежавший группе банкира Дж. Моргана. К началу Первой мировой войны под их контролем была половина запасов железной руды, 43% производимого чугуна, 66% выплавляемой стали.

В результате серии изобретений Эдисона в области электротехники в 80-х годах XIX в. рождается знаменитая фирма Эдисона, которая в дальнейшем переросла в крупнейшую электротехническую корпорацию «Дженерал электрик». Эта корпорация вместе с «Вестингауз электрик» сосредоточила 90% производства электротехнического оборудования.

За короткое время становится монополией фирма Форда, а автомобильная промышленность США сразу занимает первое место в мире. В автомобилестроении три корпорации объединили не только автомобильные заводы, но и смежные предприятия. В 1913 г. крупнейший из них — «Дженерал моторс» — производил половину всех автомобилей страны.

В сельскохозяйственном машиностроении господствовал трест «Интернэшнл харвестер», имеющий свои филиалы в Канаде, России, Германии, Франции.

Американские монополии принимали активное участие в экономическом разделе мира между союзами капиталистов. В 1902 г. Американская табачная фабрика и Английская импер-

ская табачная компания заключили союз: первая обязалась реализовывать продукцию в США, вторая — в Англии. Был заключен союз и между крупнейшими электротехническими компаниями мира.

Происходил усиленный процесс концентрации банковского дела. Финансово-промышленные группы Моргана и Рокфеллера сосредоточили у себя примерно 1/3 всего богатства страны.

В 1913 г. проявлением государственно-монополистических тенденций стало создание Федеральной резервной (банковской) системы, осуществляющей правительственный контроль за финансовой деятельностью корпораций.

В сельском хозяйстве фермерство стало господствующей формой землепользования (кроме Юга). Оно обеспечивало наиболее быстрое развитие производительных сил. Фермеры были собственниками обрабатываемой наемным трудом земли, их доходы шли в капиталистическое накопление. По уровню механизации сельского хозяйства США заняли первое место в мире. Однако началось расслоение фермеров, и к 1910 г. только 53% из них оставались полными собственниками земли. Происходила концентрация земельной собственности в руках небольшой группы наиболее зажиточных фермеров.

Объем сельскохозяйственного производства за 1860—1913 гг. увеличился в три раза. Преобладали зерновые культуры, особенно кукуруза — на корм скоту. Производство хлопка составляло 60% мирового объема. Увеличивалось поголовье крупного рогатого скота, развивалось свиноводство. Однако в начале XX в. возникло перепроизводство сельскохозяйственной продукции, что положило начало аграрному кризису.

Продолжалась территориальная и экономическая экспансия, изгнание с земель индейских племен. В 1875 г. начался захват Гавайских островов. После войны с Испанией в 1898 г. ее владения (острова Пуэрто-Рико, Гуам, Филиппинские) перешли к США. Куба, формально республика, находилась под контролем США.

Укреплялись позиции на азиатском континенте, представляющем громадный внешний рынок. При этом колониальная экспансия США имела свои особенности. Прежде всего они выражались в том, что потенциальные колонии — слаборазвитые страны — находились рядом, не надо было ехать за океан. Кроме того, колониальная экспансия США с самого начала приобрела черты неокOLONIALИЗМА. США не объявляют страны Латинской Америки своими колониями — формально они остаются суверенными государствами, но, пользуясь экономиче-

ской слабостью этих стран, капиталисты США ввозят туда свои капиталы и эксплуатируют национальные богатства. Если правительство той или иной страны пыталось выйти из-под контроля, то США, пользуясь своим влиянием, организовывали государственный переворот. Так была устроена, например, «революция» в Панаме ради захвата Панамского канала.

Начался активный экспорт капитала. Если в 1900 г. он составил 500 млн долл., то к 1913 г. достиг 3 млрд, из них 80% — в Мексику, Канаду, Кубу. Хотя по сумме вывезенного капитала США еще уступали Англии, Франции и Германии, но главное состояло в том, что были заложены основы этого процесса.

Успешная экономическая экспансия вела к развитию внешней торговли, активному проникновению на мировые рынки. Благодаря жесткой политике протекционизма обеспечивался активный внешнеторговый баланс. Внешнеторговый оборот за 1870—1914 гг. увеличился в пять раз. Но главная ориентация была все же на внутренний рынок, не зависимый от конъюнктуры мирового рынка. В этом было преимущество США.

В Первую мировую войну США вступили лишь в апреле 1917 г. Используя преимущества нейтралитета, они получили благоприятные возможности для быстрого развития, удовлетворяя усиленный спрос на вооружение, обмундирование, продовольствие. К тому же США быстро прибирали к рукам источники сырья и сферы приложения капитала.

Формирование военного хозяйства неизбежно приводило к увеличению производственных мощностей и занятости. Промышленность и сельское хозяйство получили емкий рынок сбыта в лице государства, закупавшего по шедрым ценам продукцию. Военные поставки Англии, Франции, России и другим странам достигли крупных масштабов: в 1914 г. — 1 млрд, в 1916 — 3 млрд долл. Чистая прибыль американских корпораций значительно увеличилась.

Развитие военного производства вело к росту накопления капитала. За 1914—1919 гг. общая сумма инвестиций в промышленность увеличилась вдвое, выпуск продукции — на 26%. Однако процветание было характерно лишь для военной промышленности, получающей правительственные заказы. В других отраслях наблюдались трудности со сбытом, обеспеченностью сырьем, застой, а в ряде случаев — и вынужденное закрытие предприятий.

Благоприятные условия были созданы войной для внешне-экономической экспансии. Вступив в войну, США имели внешнюю задолженность 7,2 млрд долл., а вышли из нее, обладая за-

границным капиталовложениями *B* / млрд долл., военные долги союзников в счет полученных американских товаров составили 9,5 млрд долл., в итоге США из должника превратились в крупнейшего международного кредитора. Ведущее место эта страна заняла и в мировом экспорте.

Национальное богатство США за 1914—1918 гг. увеличилось в 2,5 раза. Запасы золота достигли половины мировых запасов.

В течение первых двух послевоенных лет в экономике США сохранялась высокая хозяйственная конъюнктура. Война, обогатив монополии, способствовала накоплению капитала. Однако в июле 1920 г. начался экономический кризис, достигший высшей точки в 1921 г., когда промышленное производство упало на 1/3. Нужна была перестройка экономики.

Лишь с 1923 г. началась стабилизация. Происходило усиленное обновление основного капитала: переоборудование предприятий, устранение морально устаревшего оборудования. Это обеспечило высокие темпы роста производительности труда, по которым США превосходили остальные страны. Увеличивался вывоз капитала, расширялась внешнеторговая экспансия в страны Латинской Америки и Европу, особенно в Германию. Американская промышленность обеспечила рост выпуска продукции на 26% и достигла 45% мирового промышленного производства.

Экономический рост был прерван в 1929 г. глубочайшим экономическим кризисом, не имевшим равных в истории. Падение производства в США было большим, чем в других странах: промышленное производство в 1933 г. составило 46% от уровня 1929 г., производственные мощности были загружены лишь на 1/3. Поскольку кризис был мировой, то нарушились внешнеэкономические связи. Оборот внешней торговли США сократился в 3,1 раза.

Страну поразил сильнейший аграрный кризис. К 1934 г. сбор пшеницы упал на 36%, кукурузы — на 45%. Катастрофически сократились посевные площади. Стремительно упали цены: на пшеницу и кукурузу — почти в три раза, на хлопок — более чем втрое. Резко ухудшилось положение рабочих и фермеров. Уровень безработицы достиг 25%, свыше 1 млн фермеров лишились собственности.

Правительство, чтобы остановить падение цен на сельскохозяйственные продукты, организовало их скупку и уничтожение: были уничтожены миллионы тонн зерна, кофе, сахара, риса. Из-за дешевизны пшеницы ее использовали для отопления

школ и правительственных учреждений. Посевы хлопка были перепажаны, на удобрения переработано 6 млн свиней.

Обанкротилось около 40% банков Америки. Вкладчики, чтобы сохранить свои деньги, стали спешно забирать из банков вклады, что еще больше ускоряло банкротства. Стремясь остановить этот процесс, президент США объявил о закрытии банков. Последовало распоряжение сдать все золото, которое было у людей, в банки. За утайку золота полагалось наказание — 10 лет тюрьмы. Была проведена девальвация доллара: его золотое содержание понизилось на 40%.

В 1932 г. президент Ф. Рузвельт взял «новый курс» на государственно-монополистическое регулирование, государственное вмешательство в экономику. При правительстве была создана «Национальная администрация по восстановлению промышленности». Во главе ее встал «мозговой трест» — совет из крупнейших экономистов и промышленников.

Правительство оказывало поддержку финансово-банковской системе и гибнущим промышленным и торговым предприятиям, выпускало крупные займы, осуществляло субсидирование, стимулировало частные капиталовложения, стремилось поднять цены путем девальвации доллара и усиления инфляционных тенденций. Вся промышленность США была разделена на 17 отраслевых групп, во главе каждой из них был сформирован свой орган и введены собственные правила — «кодексы честной конкуренции», которые предусматривали единую политику цен, размеров производства, распределяли рынки сбыта и устанавливали уровни заработной платы рабочим.

Другим направлением курса Рузвельта было осуществление крупных государственных работ — строительство дорог, аэродромов, школ, больниц и других сооружений. Для организации этих работ было построено 2,5 тыс. палаточных лагерей, куда собирали безработных. Такие работы уменьшали безработицу и увеличивали рынок сбыта, поскольку бывшие безработные теперь получали заработную плату и покупали товары. Кроме того, для самих работ приобретались стройматериалы, строительные механизмы и т.д. Это в определенной мере ослабляло кризис.

Соответствующие меры были приняты и в сельском хозяйстве. Государство скупало землю у фермеров, оставляя ее как пустошь без использования, стало выплачивать премии за снижение поголовья скота и сокращение производства продукции.

Благодаря проводимой политике к 1937 г. США достигли Уровня 1929 г. Однако разразился очередной кризис, и опять

сильнее, чем в других странах: уровень промышленного производства упал на 21%.

30-е годы характеризовались дальнейшим усилением концентрации капитала. Гигантские тресты, составляющие менее 1/1000 общего числа корпораций, владели почти половиной всех активов. В конце 30-х годов 1% собственников владел 59% национального богатства.

С начала 30-х годов расширяется конкуренция на мировых рынках со стороны возродившихся Германии, Японии и Италии.

Во Вторую мировую войну США вступили в декабре 1941 г. Повторилась ситуация первой мировой войны: США в целом удалось значительно увеличить производственный потенциал и укрепить международные экономические позиции.

Материальные потери страны были минимальными, а рынок сбыта из-за гигантского спроса на вооружение и военные материалы существенно расширился. Военные заказы дали мощный стимул для роста промышленности, и она осуществила колоссальный подъем: с 1939 по 1945 гг. производство электроэнергии увеличилось на 74%, выплавка стали — на 50%, добыча нефти — на 35%. Широкое развитие получило строительство новых предприятий, в значительной степени финансировавшееся государством (так, из 25,8 млрд долл., вложенных в обрабатывающую промышленность, 17,2 млрд, или около 70%, составляли государственные инвестиции).

Следует особо отметить увеличение роли государства в годы войны. Им было построено 2,5 тыс. новых заводов, оснащенных передовой техникой, которые после войны были проданы монополиям, причем по ценам в 3–5 раз дешевле, чем затратило на них государство.

Материальным вкладом США в победу над Германией были поставки по ленд-лизу, т.е. передача участникам войны против Германии различных военных материалов стоимостью 46 млрд долл. Такие материалы закупались у американских корпораций, что способствовало экономическому оживлению в США, новому строительству, росту занятости и доходов.

Объем американского экспорта за годы войны увеличился с 3 млрд до 14 млрд долл. в год. Удельный вес США в мировом экспорте за 1937–1945 гг. вырос с 14,2 до 40%.

Заметно возросли американские капиталовложения за границей — до 17 млрд долл. К концу войны в стране было сосредоточено 2/3 мировых запасов золота.

Таким образом, ведущее место США в системе мирового капитализма прочно закрепилось.

Для экономики *Англии* до середины XIX в. были характерны две особенности: громадные колониальные владения и монопольное положение на международном рынке.

Главными особенностями экономического развития Англии конца XIX — начала XX в. стали:

- утрата промышленного первенства и господства на мировом рынке;
- рост капиталистических монополий, особенно колониальных и военно-промышленных;
- создание мощных банков и финансовой олигархии;
- возрастание роли экспорта капитала, в том числе в пределы Британской империи (колонии) и в зависимые страны;
- превращение колониальной монополии в решающий фактор экономического и политического положения Англии во всемирном хозяйстве.

Под действием закона неравномерности экономического и политического развития капитализма ускорился экономический рост молодых капиталистических государств — конкурентов Англии в области промышленного производства, особенно США и Германии, создавших свою промышленность на более высокой технической основе. Вначале они стали вытеснять английские товары с собственных внутренних рынков. Одновременно на мировом рынке началось использование методов бросовых цен — «демпинга» (особенно Германией).

Иностранная конкуренция отрицательно сказалась прежде всего на тяжелой промышленности. По абсолютным размерам производство Англии еще росло, но стало отставать по темпам и развитию техники. Если в 1870 г. по производству чугуна Англия превосходила Германию более чем в четыре раза, США — в три раза, то в 1913 г. она уже уступала США в три раза, Германии — в два раза.

На экономике отрицательно сказались кризисы перепроизводства 1873 и 1882 гг. и продолжительная депрессия, а также затяжной аграрный кризис начала 70-х — середины 90-х годов XIX в., вызванный притоком в Европу американского хлеба. Последнее явилось результатом технической революции на морском транспорте, удешевившей доставку хлеба. Аграрный кризис в Англии протекал острее, чем в других странах, из-за высокой абсолютной ренты в силу существования огромных частных владений земельной аристократии. Цены на хлеб резко упали.

Что касается промышленной буржуазии, то она, заинтересованная в дешевом привозном сырье и продукции, была против аграрного протекционизма. В итоге зависимость Англии от внешних рынков и ввоза продукции увеличилась.

Конкуренция, концентрация производства вели к возникновению монополий. Однако процесс шел медленно и противоречиво, характеризуясь неравномерностью развития между новыми и старыми отраслями и предприятиями. Старые отрасли использовали устаревшее оборудование, имели высокие издержки производства, для них более выгодным был вывоз капитала и помещение его в доходные отрасли (военную и химическую).

В то же время происходило ускорение централизации капитала. В 1863 г. существовало 639 акционерных компаний, а в конце XIX в. ежегодно их образовывалось до 4000.

Первые монополии возникли в новых отраслях — англо-германский трест взрывчатых веществ «Динамит-Нобель» (1886 г.) и химический трест «Юнайтед Алкали» (1890 г.). К 1890 г. действовало около 30 картелей (в три раза меньше, чем в Германии) в писчебумажной, ковровой, стекольной промышленности. Несколько крупных фирм сложились в тяжелой промышленности.

Потеряв промышленную монополию, Англия и в начале XX в. сохраняла первенство в некоторых отраслях. К примеру, в кораблестроении в 1913 г. она производила 58% всех судов в мире (1896–78%).

Рост милитаризма, гонка вооружений, в частности, в области строительства военно-морского флота, расширяли связи между военно-промышленными компаниями капиталистических стран. Так, компания «Гарвей Стил», основанная в Лондоне в 1894 г. и возрожденная в начале XX в., объединила военно-промышленные фирмы Англии, Германии, Франции, Италии и США в области производства броневых плит для военно-морского флота.

К 1913 г. протяженность железных дорог в Англии составляла 1/5 мировой. Десятки железнодорожных обществ в начале XX в. были объединены в 12 компаний. В области торгового судоходства Англия продолжала играть крупную роль, обеспечивая в 1890 г. половину, а в 1913 г. — 2/5 всего тоннажа мирового торгового флота. С середины 70-х годов XIX в. Англия захватила господство над Суэцким каналом.

Лондон занимал положение мирового торгового и финансового центра. Английская валюта — фунт стерлингов — выполнял роль международных денег, служил расчетной единицей в миро-

вых торговых сделках. Важное место в банковской системе Англии занимал полугосударственный «банк банков» — Английский банк. К 1913 г. в результате более чем 300 слияний и поглощений сложилась система крупных акционерных банков, пять из которых имели 40% общей суммы всех банковских вкладов страны. Особую роль играли колониальные банки (в 1910 г. — 72 банка).

Громадное накопление капитала осуществлялось английскими колониальными монополиями, которые начали создаваться в 70–80-х годах XIX в. для ограбления с помощью государства колоний путем эксплуатации земель, недр, источников сырья. Так, в 1889 г. по «королевской хартии» образована Британская Южно-Африканская компания. Она была объявлена собственником всех недр к северу от границы Трансвааля — огромной территории, больше Германии и Австро-Венгрии, вместе взятых. Открытие и захват месторождений золота в Трансваале повышали доходы английской финансовой олигархии на многомиллионные суммы ежегодно.

Была также монополизирована южно-африканская алмазная промышленность, созданы разнообразные английские сырьевые монополии по добыче олова, цветных металлов, нефти, выращиванию каучуконосов и др. Английское колониальное плантационное хозяйство специализировалось на производстве чая, кофе, какао-бобов, арахиса. Трест «Левел бразерс» (Западная Африка) контролировал свыше 60 компаний и монополизировал 3/4 английского производства хозяйственного мыла.

Государственно-монополистические тенденции проявились в образовании в 1909 г. монопольной «Англо-Иранской компании», главным акционером которой выступало английское правительство, а задачей ее было снабжение нефтью британского военного флота.

Особенностью Англии в процессе сращивания банковских и промышленных монополий являлось сращивание банковского капитала с колониальными монополиями. Уже в 1876 г. население английских колоний составляло 250 млн человек, территория — 22,5 млн км² (сама Англия занимала 230 тыс. км²), в 1914 г. — соответственно 400 млн человек и 33,5 млн км².

Англия была крупнейшей колониальной державой. Самая большая колония — Индия (70% населения Британской империи) — приносила огромные доходы, являясь плацдармом для захватов во всей Азии. Там насаждались феодальные отношения, ростовщичество, что тормозило экономическое развитие Индии.

Свое место занимали переселенческие колонии Англии, в конце XIX — начале XX вв. превратившиеся в доминионы, т.е. в самоуправляющиеся территории: Канада (1867 г.), в начале XX в. — Австралия, Новая Зеландия, Южно-Африканский союз. Они воспроизводили систему экономических отношений метрополии (буржуазную в своей основе) и играли роль аграрно-сырьевых придатков в условиях господства английского капитала.

Однако в Канаду стали постепенно проникать монополии США. Если в 1900 г. доля Англии составляла 85% иностранного капитала в Канаде, США — 14%, то в 1914 — соответственно 72 и 23%. Внутри Британской империи уже вспыхивали очаги национально-освободительной борьбы.

В 1870—1913 гг. Англия занимала первое место в мировой торговле, но ввоз товаров был больше вывоза. Экспорт сокращался, отрицательный баланс покрывался за счет доходов от помещенного за границей капитала — он был в пять раз больше, чем доходы от внешней торговли. В 1914 г. Англии принадлежало первое место в мире по вывозу капитала, который равнялся сумме французского и германского вывозов.

Начало XX в. ознаменовалось обострением конфликтов между империалистическими державами в борьбе за передел мира, за сферы влияния, за рынки сбыта. Главные противоречия разрывались между державами Западной Европы — Германией и Англией. К военному столкновению готовились два блока империалистических держав — страны Антанты в составе Англии, Франции и России и страны австро-германского союза во главе с Германией.

Война 1914—1918 гг. потребовала большого напряжения экономики Англии. Возникла необходимость громадных поставок вооружения, снабжения армии. Если в 1914 г. производство вооружения составляло 19% национального дохода, то в 1916 — 56,3%. Усиленно развивались военная промышленность, выплавка железа и стали, судостроительная, химическая промышленности. Другие отрасли находились в упадке. Промышленное производство в целом сократилось на 1/5. Возникли трудности в области внешней торговли, снабжения сырьем и продовольствием. Обесценился фунт стерлингов, размен на золото прекратился. Налогообложение увеличилось в 7 раз. Происходил спекулятивный рост капитала в акционерных компаниях.

Последствия Первой мировой войны оказались противоречивы. С одной стороны, в результате победы над главным конкурентом — Германией некоторые колонии перешли к Англии

Британская колониальная империя увеличилась до 35 млн км² с населением 450 млн человек. Империалистическая буржуазия преуспевала. В 1916 г. возникла самая мощная предпринимательская организация Англии — Федерация британской промышленности, охватившая тысячи фирм и сотни ассоциаций. В 1920 г. была создана Британская ассоциация банкиров. Число английских миллионеров увеличилось почти вдвое, 2% собственников владели 64% национального богатства.

С другой стороны, внутренний государственный долг Англии из-за финансирования войны увеличился более чем в 10 раз. Из кредитора всего мира Англия превратилась в должника. США выступили основным мировым конкурентом на рынках капиталов, промышленных товаров и сырья. За годы войны Англия потеряла 70% торгового флота. Ее прежнему господству на море был положен конец: по Вашингтонскому договору 1922 г. США вынудили Англию признать принцип равенства военно-морских флотов обеих держав.

Обострение конкуренции на мировом рынке дало толчок скачкообразным процессам концентрации и централизации капиталов. Возникали новые монополии в промышленности и банковском деле. В течение 1918—1924 гг. на основе ряда слияний вырастает большая пятерка крупнейших акционерных банков: «Мидлэнд», «Ллойдс», «Барклейс», «Вестминстер», «Нэшнл Провиншл». Первый из них стал крупнейшим банком капиталистического мира. Огромная финансовая мощь банков позволила осуществить перестройку промышленности на основе централизации капитала. К концу 20-х — началу 30-х годов возникли около 40 новых трестов в различных отраслях промышленности, особенно в **новых**.

В 1926 г. самый гигантский из четырех трестов химической промышленности — «Имперский химический трест» — контролировал подавляющую часть химической промышленности. В маргариновой промышленности, производстве хозяйственного мыла, глицерина и других товаров командовала крупнейшая международная монополия «Юнилевер», сырьевой базой которой были английские колонии в Западной Африке. Трест «Дэнлоп» контролировал 90% выпуска резиновых шин.

Однако техническая перестройка промышленности, хотя и имела большие успехи, отставала от аналогичных процессов в США и Германии. Это объяснялось технической отсталостью старых отраслей, высокими транспортными издержками, ленд-лордизмом, обуславливающим высокую земельную ренту.

После бума 1920 г. (в его основе лежали экспорт оборудования для восстановительных работ на континенте и отложенный спрос населения на предметы потребления), завершившегося экономическим кризисом 1920—1921 гг., наступила полоса длительного застоя вплоть до 1936 г., когда производство не превышало уровня 1913 г. Кризис начала 20-х годов вызвал падение производства на 1/3, безработица достигла 15%. Довоенный уровень промышленности был восстановлен лишь в 1929 г.

Отсутствие предкризисного подъема, т.е. широкого обновления основного капитала, обусловило особенности кризиса 1929—1933 гг. Промышленное производство сократилось на 23% (меньше, чем в США и Германии), безработица составила 25—26% (в металлургической промышленности — 50%, в угольной — 30%). Экономическое положение ряда новых отраслей оказалось менее тяжелым, но и здесь процесс проходил неравномерно: выработка электроэнергии снизилась на 2,3%, производство автомобилей — на 5,4%, продукции промышленности — на 1/4, химической промышленности — на 1/5.

Произошли изменения в структуре английской промышленности. Если в 1924 г. первое место занимала горно-добывающая промышленность, второе — текстильная, третье — машиностроение, то в 1935 г. — на первое место вышло машиностроение, текстильная промышленность опустилась на четвертое, а горно-добывающая — на пятое место.

Удельный вес Англии в мировом промышленном производстве стал составлять в начале 30-х годов 10% против 30% в начале XIX в. Первое место перешло к США.

Важной вехой стала отмена в сентябре 1931 г. золотого стандарта английского фунта стерлингов и его девальвация на 1/3. Конкурентоспособность английских товаров повысилась. Внешнеторговые позиции укрепились в результате образования в 1931 г. «стерлингового блока» из 25 государств. Кроме британских колоний и доминионов (за исключением Канады) в него вошли страны Скандинавии, Голландия, Португалия, Аргентина, Бразилия и др. Участники блока хранили валютные резервы в Лондоне и девальвировали национальные валюты одновременно с фунтом стерлингов. Валютная зависимость побуждала эти страны увеличивать продажу товаров (прежде всего, продовольствия и сырья) в Англию и одновременно стимулировала закупки изделий английской промышленности. Фунт стерлингов даже в условиях отмены золотого стандарта продолжал обслужи-

вать почти половину мирового товарооборота. «Стерлинговый блок» противостоял «долларовому блоку».

Англия целиком зависела от внешних рынков нефти, хлопка, каучука, цветных и редких металлов. Она жила буквально за счет своей колониальной империи и зависимых стран, покрывая постоянное отрицательное сальдо торгового баланса доходами от экспорта капитала. Однако падение поступлений доходов в годы экономического кризиса 1929—1933 гг. и сокращение экспорта привели к тому, что в 1937 г. отрицательное сальдо было не только в торговом, но и в платежном балансах.

Предпринимаемые меры для расширения вывоза, переход от свободной торговли к политике протекционизма помогли, несмотря на наступление нового экономического кризиса в 1937 г., восстановить и несколько увеличить промышленное производство к началу Второй мировой войны. Вместе с тем, если производство стали и продукции химической промышленности превысило уровень 1929 г. на 35%, то другие отрасли продолжали находиться в застое (каменноугольная, хлопчатобумажная, судостроительная).

В Германии в последней трети XIX в. наблюдался быстрый рост капиталистической промышленности и торговли, обусловленный двумя событиями: политическим объединением Германии и победой Пруссии над Францией в войне 1870—1871 гг.

Проведенное насильственное («железом и кровью») политическое объединение под эгидой Пруссии (во главе государства стал прусский король, провозглашенный императором Германии) создало единый государственный аппарат, ликвидировало внутренние таможенные пошлины, установило единое торговое законодательство, единые денежную и почтовую системы, единый внутренний рынок. Гражданам Германской империи были гарантированы частная собственность, свобода промысла и договорных соглашений.

Объединенная Германия стала великой капиталистической державой, население которой составляло 41 млн человек. Страна обладала значительной территорией и богатыми природными ресурсами.

Победа над Францией дала Германии Эльзас и Лотарингию с богатыми запасами железной руды, других полезных ископаемых и развитой хлопчатобумажной промышленностью. С французов была получена колоссальная контрибуция в 5 млрд франков, которая сразу нашла капиталистическое применение. Сформирова-

лась мощная база для развития промышленности: металлургической, машиностроительной, металлообрабатывающей. Возникла невиданная грюндерская горячка — в 1871—1873 гг. было учреждено 928 акционерных обществ.

Высокими темпами увеличивалось население, при этом темпы роста численности рабочих были в три раза выше, чем общей численности. К началу Первой мировой войны население составило 67 млн человек. Быстро росли города.

Промышленному подъему страны в немалой степени способствовала введенная с 1879 г. протекционистская политика. Новые промышленные предприятия создавались на базе новейшей технологии, что обеспечивало быструю индустриализацию, высокие темпы роста производительности труда, обусловленные также его интенсификацией.

Милитаризация ускоряла развитие производства. Захватническая политика предьявляла повышенный спрос на уголь, металл, химическую продукцию. Государство активно вмешивалось в экономику.

Отправной точкой промышленного подъема послужило железнодорожное строительство. За 1870—1910 гг. протяженность железных дорог увеличилась в 33 раза.

Немецкая промышленность с 1870 по 1900 гг. выросла в пять раз. В итоге Германия из аграрно-индустриальной превратилась в мощную индустриально-аграрную страну. Обогнав Англию, она стала второй после США. В последнем пятилетии XIX в. объем промышленного производства был вдвое больше, чем во Франции. Его удельный вес в мировом промышленном производстве достиг 17%. Германия занимала первое место в мире по военной промышленности, по производству анилиновых красок, на мировом рынке электротехнических изделий (ее доля составляла 50%), по вывозу машин (1/3 германского экспорта). Довольно успешно развивалась легкая и пищевая промышленность, хотя она и отставала от США и Англии, а по некоторым видам продукции — и от Франции. Здесь сказывались пережитки феодализма в сельском хозяйстве, узость внутреннего рынка.

Монополизация экономики ускорилась в 90-е годы XIX в. Рейнско-Вестфальский каменноугольный синдикат контролировал 95% добычи угля Рура, и к началу XX в. — 40% германской угледобычи. В военной промышленности господствовала фирма Круппа, в электротехнической — два концерна: АЭГ (Всеобщее общество электричества) и «Сименс». В химической промыш-

ленности к 1904 г. остались тоже два крупнейших концерна, в судостроении — Северогерманский Ллойд и «Гамбург-Америка».

Монополии были тесно связаны с банками, которые их финансировали. В 1912—1913 гг. девять крупнейших банков контролировали 85% всего банковского капитала. Результатом явилось образование финансового капитала и финансовой олигархии. Ее представителями были Крупп, Сименс, Ратенау, Борзиг. Финансовый капитал Германии не имел таких благоприятных возможностей для своего использования за рубежом, как английский и французский. Поэтому в основном инвестиции концентрировались внутри страны, способствуя подъему ее промышленности.

Сельское хозяйство по-прежнему шло по так называемому «прусскому пути» развития, что характеризовалось длительным сохранением полуфеодалных отношений, медленным приспособлением к капитализму (хотя в юго-западной Германии имелись элементы «американского пути»). Основная масса крестьянства страдала от безземелья, своего хлеба не хватало, приходилось батрачить. Очень тяжело на сельском хозяйстве страны сказался разразившийся с 1875 г. и продолжавшийся до середины 90-х годов аграрный кризис.

Большая задолженность, феодальные пережитки в виде высокой абсолютной ренты сильно сдерживали рост сельского хозяйства. Государство, пытаясь поднять его уровень, в 1880 г. приняло закон, ограничивающий произвол ростовщиков. Создавались специальные агрономические общества, опытные станции, стали шире применяться сельскохозяйственные машины, минеральные удобрения. В итоге сельское хозяйство в Германии раньше, чем в США, перешло на интенсивный путь развития. При практически неизменных площадях за первые десять лет XX в. производство основных культур выросло на 10—20%, повысились урожайность, поголовье скота.

Несмотря на все это аграрная база немецкого капитализма была недостаточна и сдерживала его развитие. В последней трети XIX в. Германия из государства, вывозящего хлеб, превратилась в его импортера.

В начале XX в. усилился вывоз капитала в Европу, Азию, Америку, Африку, Турцию, поскольку своих больших колоний у Германии не было. Но все же главным был вывоз товаров. Во внешней торговле Германия сталкивалась с английской и французской конкуренцией, а также с Россией — в связи с ввозом русских сельхозтоваров (Германия повысила на них таможенные

пошлины, в ответ Россия увеличила таможенные пошлины на германские промышленные товары, началась таможенная война).

Молодой германский империализм уже с момента своего зарождения пытался принять участие в дележе колоний. Правда, сначала государство прямо не вмешивалось в этот процесс, он был предоставлен частным компаниям. В 80-х годах были основаны колонизационные общества, которые в 1887 г. объединились. Единое общество проводило в стране широкую агитацию по захвату новых рынков. В первой половине 80-х годов были захвачены Маршалские острова, приобретены опорные пункты в Юго-Западной и Юго-Восточной Африке. Сначала купцы основывали колонии, затем германское правительство провозгласило над ними протекторат.

В 1899 г. у Испании были куплены Каролинские и Марианские острова, у Китая — «арендован» район Циндао и фактически оккупирована вся провинция Шаньдун. Однако по размерам колониальных владений Германия уступала «старым» колониальным державам. В 1914 г. колониальные владения Германии были в 11,5 раз меньше английских по территории, в 32 раза меньше — по населению. Территориальный раздел мира был закончен, оставался только путь военного передела. Мешала Англия, господствующая на морях и являвшаяся главным европейским конкурентом. Ее разгром стал основной задачей.

Развязывая первую мировую войну, Германия поставила цель: захватить английские и французские колонии, отторгнуть от России Украину, Прибалтику и Польшу, поработить Сербию и другие южнославянские страны.

Тяжелое поражение в войне обошлось Германии дороже, чем другим странам, принесло огромные материальные убытки: несколько миллионов человек было убито, промышленное производство сократилось более чем на 40%, острый кризис охватил сельское хозяйство, транспорт. Обратно к Франции отошли Эльзас и Лотарингия. Во много раз выросли цены на предметы потребления, реальная заработная плата рабочих уменьшилась на 1/4.

Особенно тяжелым последствием поражения в войне было то, что страны-победители наложили на Германию репарации (т.е. суммы военного ущерба, которые должна была возместить Германия) в 132 млрд золотых марок. Поскольку за короткий срок заплатить такую сумму она не могла, победители вывозили из Германии все, что представляло ценность.

В 1918 г. была свергнута династия Гогенцоллернов и установлена буржуазная республика. В июне 1919 г. победители на-

вязали Германии Версальский мир, по которому она лишилась 1/8 территории и 1/12 населения, потеряла все колонии, основную часть торгового флота. Кроме того, репарации составили более 130 млрд марок.

Разруха усугубилась экономическим кризисом 1920—1921 гг. Пик разрухи пришелся на 1923 г. В значительной степени это обуславливалось оккупацией франко-бельгийскими войсками Рурской области в феврале 1923 г. под предлогом взимания невыплаченных репараций. Упала урожайность в сельском хозяйстве. Замедлились обороты внешней торговли (по сравнению с довоенным уровнем импорт уменьшился на 38%, экспорт — на 33%). Общая доля Германии в мировом экспорте упала с 13% в 1913 г. до 6% в 1923 г.

С 1924 г. началась стабилизация, обусловленная разгромом революционного движения, облегчением репарационного бремени, освоением Рурской области, стабилизацией валюты. Начал срабатывать «план Дауэса» (Дауэс — американский банкир), направленный на восстановление военно-промышленного комплекса Германии — кредиты и займы в 1924—1929 гг. составили более 27 млрд марок. Многие займы предоставлялись на длительный срок и могли использоваться для модернизации оборудования. За время действия этого плана Германия выплатила в счет репараций 8 млрд марок. Это создало возможность восстановления и роста германской промышленности.

К 1928 г. промышленность Германии достигла довоенного уровня, прирост промышленной продукции в 1929 г. составил 13%. Промышленный подъем усилил концентрацию и централизацию капитала. Созданный в 1925 г. химический концерн «И.Г. Фарбениндустри» контролировал 80% продукции химии, «Стальной трест» — более 40% производства стали и железа. Большую часть банковского капитала сосредоточили Немецкий, Дрезденский, «Дисконто Гезельшафт» и Дармштадтский банки-монополисты.

По общему объему промышленного производства Германия заняла второе место после США. Расширение производства шло на новой технической основе, использовались американские приемы «выжимания пота» (Форда и Тэйлора), в результате производительность труда увеличилась на 40%.

Германские монополисты принимали участие в создании Международных монополистических объединений. В 1926 г. по инициативе Германии был создан Европейский стальной картель, контролирующий 2/3 европейского производства стали.

Внешнеторговые операции превосходили довоенные по импорту на 30%, по экспорту — на 17%. Германия обошла Англию по вывозу машин и оборудования.

Однако мировой кризис 1929—1933 гг. поразил германскую экономику с особой силой. Масштабы сокращения промышленного производства (в 1932 г. — 40,2%) оказались катастрофическими, особенно в тяжелой промышленности. В 1932 г. мощности в машиностроении были загружены только на 27%, в автостроении — на 25%, в строительной промышленности — на 20%. По выпуску чугуна Германия была отброшена к концу XIX в. Полностью безработные составляли 44,4% лиц наемного труда, а работавшие неполную неделю — почти 23%, т.е. 2/3 немецких рабочих обрекались на голод. Пособие по безработице получали лишь 15—20% зарегистрированных безработных. Реальная заработная плата упала на 25—40%. Доходность сельского хозяйства снизилась на 30%. В стране наступила невиданная инфляция.

Для спасения немецкой экономики был принят «план Юнга», продиктованный США. Он предусматривал досрочное прекращение оккупации Рейнской области, сокращение общей суммы репараций, уменьшение ежегодных платежей. Однако положение в Германии принимало угрожающий характер, и в 1931 г. президент США Г. Гувер потребовал моратория (приостановки платежей) для репараций на один год, а в 1932 г. конференция в Лозанне свела все репарационные платежи к 3 млрд марок и дала отсрочку для их выплаты на 15 лет.

Экономический кризис германского капитализма вызвал крах политической системы Веймарской республики. 30 января 1933 г. по прямому требованию монополистической буржуазии президент Гинденбург передал власть Гитлеру, назначив его рейхсканцлером. Начался период фашистской диктатуры.

Придя к власти, фашизм стал особой формой государственно-монополистического капитализма, государственного управления хозяйством, доведенного до крайней степени. Главным содержанием экономической политики фашизма стала всеобщая мобилизация. Производство военной промышленности за 1933—1939 гг. увеличилось в 22 раза. Военные расходы составляли почти 60% государственного бюджета. На основе использования иностранного капитала, технических секретов американских заводов в Германии проводилась моторизация фашистской армии.

Резко усилилось государственно-монополистическое регулирование. Все хозяйство страны было подчинено органам госу-

дарственного управления. Во главе был поставлен Генеральный совет хозяйства, решающее слово в котором принадлежало «пушечному королю» Круппу и «электротехническому королю» Сименсу. На основе «акционерного закона» 1934 г. проводилось насильственное синдицирование мелких и средних предприятий, они ставились под контроль крупнейших монополий. Все отрасли были разбиты на отдельные группы, возглавляемые представителями крупных монополий.

Резко расширился государственный сектор хозяйства. Крупнейшей корпорацией в стране стал государственный концерн Геринга, который сначала увеличился за счет конфискованного имущества евреев и других репрессированных, а затем — за счет предприятий, которые захватывала Германия на оккупированных территориях.

С самого начала своего существования фашистское государство приступило к регулированию цен, нарушив законы рыночной экономики. Был установлен низкий уровень цен на товары народного потребления, в результате чего они исчезли с полок магазинов и купить их можно было лишь на черном рынке по ораздо более высоким ценам. Пришлось вводить карточки на продовольствие. Жесткий контроль осуществлялся над валютными расчетами, внешней торговлей, проводились налоговое егулирование, выдача субсидий, кредитов, вводилось государственное предпринимательство.

Но главный упор в руководстве экономикой делался на методы прямого административного диктата. По закону «Об организации национального труда» (1934 г.) декларировалось прекращение классовой борьбы, а рабочие превращались в «солдат уда». Коллективные договоры были отменены, забастовки запрещены. Постепенно вводились различные виды трудовой повинности. Запрещалось менять место работы. Рабочий день на ануне Второй мировой войны достигал 10—14 часов.

Аграрная политика была рассчитана на создание продовольственных резервов к началу войны. Действовала система принудительных поставок сельскохозяйственной продукции.

Установив контроль над хозяйством, гитлеровское государство начинает экономическую подготовку к войне. В 1936 г. был принят четырехлетний план, провозгласивший обеспечение экономической независимости Германии от импорта и ускоренное развитие тех отраслей, которые составляют базу военной промышленности. Особое внимание уделялось производству «эрзацев» — синтетических материалов и заменителей: синтетического бензи-

на, синтетического каучука и т.п. В 1940 г. был принят очередной план, задача которого была более узкой — развить военное производство и военно-промышленный потенциал.

1 сентября 1939 г. фашистская армия напала на Польшу. Началась Вторая мировая война.

С расширением масштабов военных действий, ростом потерь в живой силе и технике экономика Германии все чаще сталкивается с неразрешимыми проблемами: возрастанием напряженности на рынке труда; дезорганизацией на транспорте; блокированием внутренних водных артерий, нехваткой вагонов и подвижного состава на железных дорогах, разрушением традиционных хозяйственных связей; прекращением подачи топлива, сырья, материалов к центрам их переработки; затовариванием готовой продукцией, прекращением работ многих предприятий.

В апреле 1945 г. военно-экономическая машина фашистской Германии рухнула под ударами объединенных сил антигитлеровской коалиции.

Итак, борьба за «пердел мира» привела к двум разрушительным мировым войнам. Важнейшими итогами явились образование мировой социалистической системы хозяйства и крушение колониальной системы империализма.

Третий этап развития мирового хозяйства можно ограничить рамками конца XIX — первой половины XX вв.

2.4. Мировое хозяйство второй половины XX в.

Вторую половину XX в. можно отнести к новому, современному этапу. В целом он представляет собой эволюцию поисков новой парадигмы экономического развития в мире: в странах капиталистической системы хозяйства, в странах «третьего мира» и, наконец, в странах социалистической системы.

Новый этап интернационализации производства порожден развертыванием НТР. Ее развитие и последствия имеют по ряду признаков всемирный характер и определяются совместными международными усилиями. Современное обновление науки, техники и технологий столь масштабно и всесторонне, что осуществить его силами одной, даже крупной страны, уже невозможно. Более того, НТР позволяет в короткий срок настолько увеличить выпуск новой продукции, что рамки отдельной страны оказываются слишком узкими для ее полной реализации и использования. Становится необходимым и эко-

номически оправданным развешивать производство в расчете не на одну, а на ряд стран.

Переворот в средствах информации, связи и транспорта сделал возможным быстрое распространение НТР во всех регионах земного шара, резко повысил подвижность капитала и рабочей силы, необходимых для освоения этих достижений. В результате созданные в одной стране техника и технология, преодолевая искусственные барьеры, быстро распространяются по всему миру. Для всех стран, независимо от их социально-политического устройства, определяющую роль начинают играть общие тенденции технологического и организационно-экономического прогресса. Сложилось единые критерии технико-экономической эффективности, требующие, чтобы хозяйственная деятельность в каждой стране отвечала общим для мирового хозяйства требованиям и стандартам. Последние закрепляются в документах международных организаций.

Вместе с тем это, хотя и очень важная, объективно обусловленная уровнем производительных сил, но лишь одна сторона современного этапа развития мирового хозяйства. В теоретическом плане огромный интерес представляет эволюция поисков новой парадигмы экономического развития мирового хозяйства, предопределенной требованиями нового уровня и характера производительных сил.

В указанной эволюции можно выделить два периода. Первый связан с изменением экономической идеологии в капиталистической системе мирового хозяйства и формированием в странах данной системы экономики смешанного типа, что обеспечило высокие темпы роста в 50–60-х годах. Второй период — успешное развитие мировой социалистической системы хозяйства, в основе которой лежали принципиально иные экономические отношения — сотрудничества и взаимопомощи, но не конкуренции. Противостояние двух мировых систем хозяйства затрудняло выбор экономической стратегии для стран, освободившихся от колониальной зависимости. Характерное для их правительств балансирование между идеями социализма и капитализма в ряде случаев выразилось в так называемом «некапиталистическом» (но и не социалистическом! — примечание авторов) пути развития.

Первоочередной целью послевоенной экономической политики западных стран стали обеспечение и поддержка процесса экономического роста, что подразумевало смену идеологических ориентиров. Такой поворот объяснялся тем, что были сделаны

выводы из просчетов, допущенных в предшествующие десятилетия. По окончании Первой мировой войны Европа стремилась воспроизвести либеральный капитализм XIX в. Однако несовместимость этих идей с новой экономической ситуацией проявилась довольно быстро.

Массовая безработица и всеобщий хаос во время кризиса 30-х годов показали всему миру, насколько рыночный капитализм не соответствует идеалам цивилизованного общества.

Разрушение финансовой и денежной систем распространилось на все страны, мировая торговля развалилась. Предприятия прекратили инвестирование и пытались сохранить свои рынки сбыта за счет создания всевозможных картелей и принятия протекционистских мер. Технологический прогресс способствовал созданию монополий и манипулированию рынком. Сформировались мощные экономические группировки, разрушить которые не могло никакое антитрестовское законодательство. В международном аспекте страны пользовались плодами капитализма для укрепления военной мощи государства. Подобное развитие делало неизбежным возникновение военных конфликтов.

Стала очевидной необходимость активного вмешательства государства в экономическую жизнь в целях реорганизации системы свободного рынка. Вмешиваясь в экономическую жизнь, государство могло руководствоваться уже применявшимися до и во время Первой мировой войны рецептами. Примером подобного вмешательства была модель плановой экономики, разработанная военным министром Германии Вальтером Ратенау и использованная в период Первой мировой войны. Хорошие результаты дали и пятилетние планы, которые с 1928 г. осуществлял Советский Союз. Он не был затронут Великой депрессией и, более того, за короткие сроки сумел провести индустриализацию, что позволило отстоять независимость и победить во Второй мировой войне. Был создан достаточно высокий уровень новых предприятий, соответствующий мировым стандартам, ликвидирована безработица, обеспечен рост благосостояния трудящихся (правда, в основном городского населения).

Плодотворным примером государственного вмешательства в экономику был и «новый курс» Ф. Рузвельта.

Однако большинство европейских стран подошло к новой экономической идеологии осторожно. Так, в Италии, Германии, Португалии и Франции был принят на вооружение корпоративистский подход. Он состоял в том, что для защиты некоторых отраслей промышленности и сельского хозяйства под контролем

правительства были организованы картельные соглашения, оказавшиеся под косвенным контролем государства. Во Франции правительство Народного фронта в период с 1936 по 1938 гг. провело национализацию железных дорог, Банка Франции и некоторых оборонных отраслей. С 1933 г. нацистское правительство Германии ввело в практику планирование. Голландия осуществляла план сохранения занятости. Аналогичные меры проводились в Швеции и Норвегии.

Важный вклад в теоретическое обоснование новых идей внес английский экономист Д.М. Кейнс. Он считал, что государство должно использовать свою власть в области налогообложения, расходов и денежной политики для устранения экономической нестабильности. Если частные инвестиции не могут обеспечить полную занятость, то, по мнению Кейнса, увеличение государственных расходов в области образования, жилья и социального обеспечения могло бы поддержать уровень спроса и соответственно — экономический рост.

- Новая экономическая идеология полностью восторжествовала после Второй мировой войны. Создатели правительственных программ в Европе полагали, что общество не будет больше основываться на принципах рыночной экономики. Основными требованиями программ были: проведение национализации основных промышленных отраслей; организация системы планирования; создание специальных структур, поощряющих участие работников в управлении на всех уровнях хозяйства; осуществление государственных инвестиций в области реконструкции и инфраструктуры; принятие социально-ориентированного законодательства.

Успехи послевоенной реконструкции, проводимой на основе активной роли государства, подтвердили преимущества этого процесса. Правительства начали создавать новую экономическую систему, названную *смешанной экономикой*, с помощью которой они хотели решить такие основные задачи, как: обеспечение занятости; полное использование производственных мощностей; стабилизация цен; параллельный рост заработной платы и производительности труда; равновесие платежного баланса. Для их выполнения и создавалась целая система.

Новый важный шаг был сделан, когда правительство установило контроль над инвестиционным процессом и выработало стратегию по этому вопросу. Дело в том, что технологическая революция, темпы которой ускорялись по прошествии двух мировых войн, заметно увеличила риск, связанный с новыми ин-

вестициями. В этом процессе рыночную экономику могли ожидать серьезные неприятности: в одних случаях это приводило к возникновению избыточных мощностей, в других — к затягиванию сроков вложения средств. Государство, контролируя инвестиционный процесс, могло нейтрализовать нежелательные последствия рисков. Экономический рост стал постоянной задачей правительства, превратившись в одну из составляющих его политики. К концу 50-х годов стратегия ускорения экономического роста стала играть главную роль, оттеснив на второй план антициклическую политику.

Вместе с задачей экономического роста перед правительствами также неотвратимо встала проблема распределения его результатов. Используя механизмы прямого и косвенного влияния, правительства начали проводить политику регулирования распределения доходов посредством трансфертных платежей. Одновременно они развивали сеть общественных служб: коммунальное жилье, образование, социальную защиту и инфраструктуру. Были также приняты законы о фиксированном минимуме заработной платы, введен налог на наследуемое имущество, расширивший права наследников, установлена прогрессивная шкала налогообложения прибыли.

Однако становление смешанной экономики не происходило по единой схеме. Некоторые страны выбрали *неоэкономическую модель*, другие ориентировались на *неолиберальную*, третьи акцентировали внимание на *согласовании и социальном планировании*.

Однако трудности 70-х годов в мировой капиталистической системе, а позже — и в мировой социалистической привели к переориентации в поисках новой парадигмы. В странах капиталистической системы это выразилось в стремлении уменьшить роль государства в экономике, а в странах социализма — в полном отказе от идей социализма и переходе к идеологии так называемой *рыночной экономики*. Что касается развивающихся стран, то они встали на путь индустриального развития с помощью капитала международных финансовых организаций.

Страны «третьего мира» занимают особое место в мировой экономике. Как известно, начало распада мировой колониальной империи, образовавшейся в результате колониальных захватов, приходится на 20-е годы XX в. В этот период национальную независимость получили: в 1921 г. — Монголия и Афганистан, в 1922 г. — Турция. В Индии, Китае и ряде других

стран процесс завоевания национальной независимости растянулся на десятилетия.

После Второй мировой войны распад колоний затронул в основном страны Азии, в меньшей степени — страны Африканского континента. Завершение процесса крушения колониальной системы пришлось на начало 60-х годов и связано с принятием декларации ООН о предоставлении независимости колониальным странам и народам (1960 г.). Политическую независимость получили практически все страны Азии и Африки. Одно из последних колониальных владений Британской империи в XX в. — Гонконг — было возвращено Китаю в июле 1997 г.

На месте колониального мира возник огромный «третий мир», охватывающий множество новых и старых суверенных государств Африки, Азии, Латинской Америки, Океании.

Однако приобретение политической независимости еще не означало достижения экономической самостоятельности, предполагающей определенный уровень развития материально-технической базы и производственных отношений. Экономика освободившихся государств соответствовала традиционному типу экономической системы, характеризовалась аграрно-сырьевой специализацией, низким уровнем развития обрабатывающей промышленности, узостью внутреннего рынка. По уровню производства на душу населения развивающиеся страны в десятки раз отставали от индустриально развитых стран. Высокая рождаемость, обусловленная высокой детской смертностью, крайняя нищета населения, недостаток средств для оплаты импорта многих видов товаров, отсутствие современного опыта управления не позволили правительствам развивающихся стран самостоятельно преодолеть экономическую отсталость.

Решение данной проблемы для большинства освободившихся стран стало возможным лишь при активной поддержке индустриально развитых государств, которые, в свою очередь, преследовали наряду с экономическими интересами (сохранение рынков сбыта, дешевого сырья, экспорта капитала) также и политические. Последние определялись стратегией идеологического противостояния мировой капиталистической и мировой социалистической систем, сформировавшихся после Второй мировой войны.

Капитализм и социализм как конкурирующие идеологические системы были заинтересованы в сохранении и расширении своего влияния на освободившиеся государства, в вовлечении

как можно большего числа развивающихся стран в системы своих международных отношений.

Таким образом, сочетание объективной необходимости экономической помощи развивающимся странам со стороны **индустриально развитых государств** в целях преодоления их экономической отсталости и идеологическая заинтересованность двух противоборствующих систем мирового хозяйства в расширении и укреплении сфер своего влияния предопределили два пути развития освободившихся стран: капиталистический и некапиталистический.

Странам, выбравшим капиталистический путь развития, **активную помощь** оказывали индустриально развитые государства, входившие в мировую капиталистическую систему. В отечественной литературе данный тип экономических взаимоотношений именовался как «неоколониализм», который по существу продолжал политику колониализма. Отличие состояло в том, что если первоначально колониализм предполагал политический контроль над колониальными странами, торговое и промышленное проникновение в их экономику, то в дальнейшем, при неоколониализме, функции контроля над экономикой развивающихся стран перешли к транснациональным корпорациям.

В настоящее время частные инвестиции и государственная помощь со стороны индустриальных стран по-прежнему ориентированы на сохранение подчиненного положения экономики развивающихся стран. Большинству из них не удалось преодолеть экспортно-импортную зависимость от индустриальных стран, которая усиливается в связи с ростом объемов **импортного** оборудования. Последнее объясняется необходимостью **решать** местные геополитические проблемы, запутанные вследствие старой межплеменной вражды.

Зависимость от внешней торговли обусловила сохранение власти в отсталых странах в руках **компрадоров** (продавцов и перепродавцов импортных товаров) с нескончаемой чередой государственных переворотов, сменяющих у руля различные военно-компрадорские группы. Уровень жизни населения большинства бывших колоний мало изменился после провозглашения независимости.

Помощь стран мировой социалистической системы, прежде всего СССР, странам, избравшим некапиталистический путь развития, осуществлялась в форме предоставления льготных займов, участия советских специалистов в строительстве промышленных объектов, подготовке национальных кадров, фи-

нансовой и идеологической поддержке прокоммунистически настроенных правительств. По сути «третий мир» разделился на страны капиталистической и некапиталистической ориентации в зависимости от того, откуда они получали вооружение, финансы и где готовили кадры.

Характерной особенностью развивающихся стран является неравномерность развития их экономик. Процесс социально-экономической дифференциации, усилившийся в этой группе стран с конца 70-х годов, по уровню экономического развития позволяет выделить четыре подгруппы государств:

- новые индустриальные страны с уровнем ВВП на душу населения более 1500 долл.;
- наименее развитые страны — 200 долл.;
- срединная подгруппа стран, где решение проблем экономического роста осложняется острыми структурными диспропорциями в экономике;
- нефтеэкспортирующие страны, имеющие самые отсталые социально-экономические структуры и самые благоприятные внешние финансовые возможности для развития.

Следует отметить, что большинству развивающихся стран так и не удалось осуществить переход от традиционного типа хозяйствования к современной рыночной экономике, ослабить свою экономическую зависимость от индустриально развитых государств.

В первые годы после Второй мировой войны, вплоть до 60-х годов, правительства многих развивающихся стран проводили политику индустриализации своей экономики, ориентированную либо на развитие экспортных, либо на создание импортозамещающих отраслей производства. Первоначально такая политика привела к определенным положительным сдвигам в экономике. Однако в дальнейшем в большинстве развивающихся государств подобная политика в силу многочисленных ограничений и **регламентаций** превратилась в тормоз их развития. Конец 70-х и 80-е годы характеризовались замедлением экономического роста.

Падение темпов было обусловлено низким уровнем эффективности, неконкурентоспособностью большинства товаров развивающихся стран. Существенное негативное воздействие на экономику этих стран оказал спад в мировой экономике в начале 80-х годов, в частности, в мировой торговле. Особенно пострадали развивающиеся страны, экономика которых была ориентирована на экспорт.

В то же время в период подъема, сменившего спад начала 80-х годов, экономика этих стран развивалась намного быстрее, чем стран, ориентированных на внутреннее развитие. Рост экспорта стран с открытой экономикой способствовал не только успехам экономического роста, но и позволил им провести быструю модернизацию производства, создать конкурентоспособный сектор экономики.

В 80-е годы страны Южной Азии с большой плотностью населения добились макроэкономической стабильности. Успех их экономической политики в значительно большей мере был связан с бережливой бюджетной политикой внешнего заимствования, с модернизацией сельского хозяйства, чем с международной конкурентоспособной торговой политикой. Наибольших результатов в тот период добились страны Юго-Восточной Азии. Им удалось сохранить высокие темпы экономического роста, инвестиций, экспорта.

Высокие темпы роста новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии и низкие темпы развития стран Латинской Америки и Африки существенно изменили региональное распределение экспорта развивающихся стран в 80-е годы.

В это время правительства стран Латинской Америки и Африки приступили к реформированию экономики. В самом общем виде программы перестройки предусматривали изменение финансовой, денежной и структурной политики, преобразование в регулировании деятельности финансовых институтов. Существенную помощь в реализации новых экономических программ оказали МВФ и Всемирный банк. За 1980—1988 гг. долгосрочные займы для структурной перестройки экономики были предоставлены 59 развивающимся странам. Во многих из них реформы принесли положительные результаты, особенно в сфере торговли и валютной политики. Вместе с тем в ряде стран промышленная политика по-прежнему сохраняла протекционистскую направленность.

Среди развивающихся государств наиболее серьезные проблемы экономического развития испытывали африканские страны южнее Сахары (кроме ЮАР). Причинами ухудшения их социально-экономического положения после устойчивого роста в 60—70-е годы явились неблагоприятные внешние условия, в частности нефтяные шоки 70-х годов, а также неэффективная экономическая политика и ухудшение состояния окружающей природной среды.

Резкое снижение норм сбережений и инвестиций, доходов на душу населения во многом было обусловлено сочетанием падения темпов экономического роста с быстрым ростом численности населения. Для решения проблем бедности правительства этих стран пошли на ограничение роли государственного вмешательства, концентрацию государственных расходов в приоритетных сферах экономики, корректировку завышенного валютного курса. Реформы в сельском хозяйстве, предусматривающие устранение контроля над ценами (Мали, Нигер, Сомали, Уганда), децентрализацию продаж сельскохозяйственной продукции, улучшили условия экономической деятельности, способствовали оживлению экономики многих развивающихся стран африканского континента.

Однако темпы роста населения опережали темпы экономического роста. Так, в Кении, Сенегале и других странах высокие темпы роста в 80-е годы сопровождались низким или отрицательным ростом ВВП на душу населения. В целом такое опережение привело к ухудшению социально-экономических условий жизни населения, обострению продовольственной и экологической проблем.

Одна из важнейших проблем развивающихся стран в 80-е годы заключалась в реформировании финансового сектора. В 50—60-е годы официальные финансовые системы этих стран не могли самостоятельно содействовать курсу реформ индустриализации и модернизации сельского хозяйства. Национальный неофициальный сектор состоял из ростовщиков, торговцев, владельцев ломбардов, которые обеспечивали займы фирмам и мелкому бизнесу. Все эти источники финансирования отличались высоким уровнем процентных ставок. Для обеспечения дешевых кредитов приоритетным отраслям хозяйства в развивающихся странах были созданы новые финансовые институты, деятельность которых регулировалась государством. Бюджетные дефициты и государственный сектор финансировались правительствами стран за счет внешних и внутренних займов.

Если в 60-е годы такая финансовая стратегия давала хорошие результаты, то в 70-е годы, несмотря на дешевые иностранные кредиты и благоприятные условия торговли, она стала давать сбои, что проявилось в замедлении темпов экономического роста. Основной причиной сложившейся ситуации явилась неэффективная финансовая политика правительств развивающихся стран, выразившаяся в чрезмерном вмешательстве государства в функционирование финансовых систем, в контроле над

ставкой процента и кредитами. Правительства вынуждали банки ссужать средства по ставкам ниже рыночных, кредитовать нерентабельные предприятия. Это не позволяло банкам покрывать свои расходы, приводило к их отказу приобретать национальные активы, производить долгосрочное и рисковое кредитование. Кредитование частного сектора осуществлялось либо за счет государственных займов в коммерческих банках, либо с помощью эмиссии денег. Финансовый рынок был ориентирован практически во всех странах на краткосрочное финансирование.

В итоге многие страны стали зависеть от иностранных займов для оплаты импортных товаров, необходимых для проведения индустриализации экономики. В конце 70-х годов в связи с мировым экономическим кризисом выросли процентные ставки, коммерческие банки прекратили добровольное кредитование. Многие предприятия стали убыточными, практика отсрочки неоплаченных займов и предоставления займов для покрытия неоплаченных процентов, проводимая правительствами развивающихся стран, привела к развалу их финансовых систем.

Сложившаяся ситуация вынудила правительства развивающихся стран изменить курс реформ. Во многих странах была проведена либерализация финансовых систем, предполагающая освобождение финансовых институтов от государственного контроля над процентной ставкой, а также от валютного контроля. В странах Латинской Америки (Аргентина, Чили, Уругвай) либерализация закончилась хаосом, банкротством банков. Правительства были вынуждены вновь ввести государственный контроль.

В странах Азии, где финансовая либерализация сопровождалась большей макроэкономической стабильностью, введения жесткого государственного контроля не понадобилось. Политика постепенной либерализации — сочетание определенной степени контроля над ставкой процента, отражающей рыночные условия, и движением капитала с поощрением роста конкуренции — позволила этим странам избежать серьезных социально-экономических потрясений, укрепить свои национальные финансовые системы.

Вмешательство правительств латиноамериканских стран в деятельность финансовых институтов осуществлялось в различных формах: путем создания системы перекрестного директората, закрытия или организации новых банков или формирования различных комбинаций этих форм. Так, в Аргентине были ликвидированы 71 из 470 финансовых институтов. В Чи-

ли в 1981 г. правительство ликвидировало восемь неплатежеспособных финансовых институтов, контролирующих 35% совокупных активов всей финансовой системы страны. В 1983 г. были ликвидированы еще три банка, а пять перестроены и рекапитализированы.

Последствия реформ были неоднозначны. Так, в Чили снизилась инфляция и выросла реальная процентная ставка; в Аргентине и Уругвае инфляция и процентная ставка оставались на высоком уровне.

Ухудшение условий мировой торговли, снижение экспорта, растущие международные ставки процента, сокращение иностранных кредитов вынудили правительства ряда стран Латинской Америки (Чили, Аргентина, Уругвай) пойти на девальвацию национальных валют. В результате многие фирмы нетрадиционного сектора экономики оказались не в состоянии обслуживать свои долги, многие банки оказались на грани банкротства. Ослабление протекционистской политики, проводимой другими развивающимися странами Латинской Америки, имело аналогичные результаты: прибыль ранее защищенных государством предприятий снизилась, увеличился объем активов финансовых институтов, по которым не выполнялись долговые обязательства.

Проблема внешней задолженности развивающихся стран, которая впервые обострилась в начале 80-х годов, явилась существенным препятствием в реформировании их финансовых структур. Особенность кризиса внешней задолженности развивающихся стран проявилась в том, что он затронул в основном страны Латинской Америки и Африки и практически не коснулся стран Азии.

Процесс адаптации развивающихся стран к долговому кризису был связан с резким падением темпов экономического роста и инвестиций, с огромными социальными издержками. Во многих странах соотношение размера долга к ВВП превысило 100%. Наиболее негативные последствия сокращения социальных программ пришлось на африканские страны, имеющие самые низкие доходы.

Первоначально проблема выхода из долгового кризиса решалась путем сокращения внутреннего потребления на величину, необходимую для оплаты части долга. Однако в результате такой стратегии экономика многих стран-должников оказалась на грани развала — прекращения экономического роста, гиперинфляции.

С середины 80-х годов начались активные переговоры между странами-должниками и странами-кредиторами по поводу возможности изменения условий кредитных соглашений с целью снижения долга до реального уровня. Наиболее существенные изменения в решении проблемы долга были связаны с планом Николаса Брэди (американского министра финансов в администрации Буша), одобренным в 1989 г. Согласно данному плану сокращение долга гарантируется только тем странам, которые согласны провести реформирование своей экономики в направлении увеличения ее открытости и сокращения масштабов государственной собственности.

Несмотря на эти меры задолженность развивающихся стран продолжала увеличиваться. За период 1980—1993 гг. она возросла в три раза — с 0,6 до 1,8 трлн долл. В то же время с 1987 г. темпы ее прироста снизились почти до 5% в год.

В нестабильной экономике с низким уровнем доходов рост государственного долга и расходов по его обслуживанию — серьезный негативный фактор. Как показывает опыт, для индустриально развитых стран опасность роста долга не столь велика, поскольку она контролируется государством. При стабильной экономической конъюнктуре в стране расширение государственных расходов в большей мере ведет к увеличению производства и спроса, чем прямое изъятие такой же суммы с той же целью из доходов населения в виде бюджетных поступлений. Образующийся при этом внутренний долг в целом только перераспределяет национальное богатство, не уменьшая его.

Для решения проблемы долга, получения сбалансированного бюджета необходимо либо увеличить налоги, сократив индивидуальное потребление, либо уменьшить государственные расходы, сократив социальные программы, способствуя тем самым сокращению занятости и росту социальной напряженности. Такая схема подтверждается мировой практикой и основана на реальном действии «автоматических стабилизаторов», признаваемых сегодня всеми направлениями экономической теории. Стимулирующее воздействие бюджетного дефицита проявляется и в сфере потребления, и в темпах экономического роста. Так, если не учитывать темпы инфляции периода 60—80-х годов, то темпы экономического роста в США, которым предшествовали дефицитные бюджеты, были заметно выше, чем в годы, когда были бездефицитные или низкодефицитные бюджеты.

Либеральная политика в странах Латинской Америки возобновилась после национализации обанкротившихся банков, пе-

риода восстановления государственного контроля над финансовым сектором, долговременного этапа реабилитации и реприватизации банков.

В африканских странах южнее Сахары (Гана, Гвинея, Малагаскар и др.) в 80-е годы реформы только начинались. Они были нацелены на реконструкцию финансовых систем, совершенствование экономического регулирования их деятельности, подготовку условий для перехода к функционированию на рыночной основе.

Опыт реформирования экономики развивающихся стран показал, что финансовая либерализация должна сопровождаться макроэкономическими реформами. Получение финансовыми институтами прав на установление процентных ставок является важным фактором развития финансового рынка страны. В то же время это должно реализовываться на фоне общей макроэкономической стабилизации, дающей уверенность деловым партнерам, что стоимость заключенных ими контрактов не будет обесценена и договоренности будут соблюдаться. В противном случае реформирование финансового сектора может еще больше увеличить макроэкономическую нестабильность.

Выравнивание валютного курса, реформа торговли, политика в отношении государственных предприятий и другие структурные реформы также должны идти параллельно с финансовой стабилизацией. Кроме того, как показывает опыт реформирования финансовых систем развивающихся стран, государственное вмешательство в финансы должно быть заменено развитой экономической системой законов и регуляторов. Так, в Чили приватизация банков без соответствующей нормативно-правовой базы регулирования привела к поглощению их промышленными группами и использованию в своих корпоративных интересах.

В 90-х годах правительствам развивающихся стран удалось укрепить свои финансовые системы, о чем свидетельствует изменение структуры инвестиционных потоков. Главным источником финансирования экономического роста стали прямые и портфельные инвестиции, требующие наличия относительно развитого финансового сектора. В 1993 г. их доля в общем притоке иностранного капитала в развивающиеся страны составила более 30%.

Во второй половине 90-х годов развитие новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии замедлилось в связи с финансово-экономическим кризисом 1997 г., который не был неожиданным. Процесс интенсивного расширения международных

рынков капиталов, многократно увеличивший межстрановые денежные потоки, с начала 90-х годов попадал во все большую зависимость от динамики курсов валют, изменения стоимости корпоративных, государственных и муниципальных ценных бумаг, а также от других денежных инструментов. Относительный переизбыток финансовых ресурсов, сформировавшийся ко второй половине 90-х годов, усилил спекулятивный краткосрочный фактор, определявший движение «горячих» денег, привел к кризису ликвидности новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии.

По данным Вашингтонского института международных финансов, приток частного иностранного капитала в Индонезию, Южную Корею, Малайзию, Филиппины и Таиланд возрос с 48 млрд долл. в 1994 г. до 93 млрд долл. в 1996 г.

Выход из финансово-экономического кризиса страны Юго-Восточной Азии осуществляют за счет девальвации национальных валют, что позволяет им улучшить конкурентные позиции национального промышленного капитала на внешних рынках. Ожидается, что экспортно-ориентированная модель экономического развития новых индустриальных стран в ближайшей перспективе позволит им использовать свои преимущества, основанные на более низких затратах труда, более льготном налоговом режиме, низких государственных расходах на социальное обеспечение относительно ВВП в сравнении с индустриально развитыми странами. Однако в долгосрочной перспективе данная модель может оказаться менее эффективной даже по сравнению с латиноамериканской, где достигнуты определенные успехи.

В 90-е годы по развивающимся странам темпы прироста ВВП превысили в среднем 6%. В развивающихся странах Латинской Америки, оправившихся от последствий финансового кризиса в Мексике в 1996 г., они составляли 3,5%. В Мексике ВВП в 1996 г. увеличился на 5%.

По мнению экспертов ООН, основная проблема развития стран Латинской Америки на конец 90-х годов заключается не столько в ускорении темпов роста ВВП, сколько в более эффективном распределении результатов экономического роста в целях решения национальных социальных проблем, сокращения внешней задолженности, уменьшения дефицита платежных балансов, в продолжении реформ в плане дальнейшей либерализации экономики.

Отход от реформ и даже замедление темпов реформирования может очень быстро перечеркнуть те положительные структурные сдвиги, которые наметились в экономике развивающихся стран во второй половине 90-х годов. Так, замедление хода реформирования экономики Бразилии спровоцировало девальвацию ее национальной валюты. В январе 1999 г. объявленная Центральным банком Бразилии 9-процентная девальвация национальной денежной единицы — реала произвела эффект разорвавшейся бомбы на местных и международных финансовых рынках. Высказываются опасения, что принятая мера будет иметь тяжкие последствия для бразильской экономики, самой мощной и перспективной в Латинской Америке. Она также окажет негативное влияние на ситуацию в соседних странах и в мире в целом. Особенно встревожены инвесторы и кредиторы. Началась массовая утечка капиталов из Бразилии. Несмотря на заявление президента республики Фернанду Энрики Кардозу, подтвердившего готовность его правительства выполнять все свои внутренние и внешние обязательства, котировки акций на крупнейшей бирже Бразилии в Сан-Паулу начали стремительно снижаться.

Фактическая девальвация бразильского реала вызвала резкое падение котировок на финансовых рынках крупнейших стран Латинской Америки. В Аргентине, которая является главным бразильским экономическим партнером, падение совокупного курса акций биржи Буэнос-Айреса составило почти 9%. Потери столичных фондовых бирж Перу и Мексики превысили соответственно 5,5 и 4,5%. Реакцией в Индонезии стало дальнейшее падение экономических показателей. На фондовой бирже Гонконга индекс Хан Сэн, отражающий котировки акций 23 крупнейших компаний, упал на 3%.

Однако, несмотря на финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии, девальвацию бразильского реала и ее влияние на мировой финансовый рынок, общая тенденция ускорения темпов прироста ВВП в развивающихся странах, по прогнозу МВФ, сохранится. Экономическое положение развивающихся стран Латинской Америки и африканских стран улучшится.

В 1994—1995 гг. темпы прироста экономики африканских стран увеличились на 2,9%, в 1996 г. — на 5,1%, достигнув самого высокого показателя за два последних десятилетия. В большинстве африканских стран экономический рост был достигнут за счет реформирования отраслей обрабатывающей промышленности. Темпы прироста промышленного производства в развивающихся странах Азии снизятся, но в целом будут стабильными.

2.5. Центр и периферия мирового хозяйства

Итак, мировое хозяйство есть система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями. Это глобальное геоэкономическое пространство, где в интересах роста эффективности материального производства свободно обращаются товары, услуги, капиталы: человеческий, финансовый, научно-технический. Мировое хозяйство — целостная, но вместе с тем и противоречивая система национальных хозяйств.

В структуре мирового хозяйства отчетливо обозначаются центр и периферия, границы которых довольно подвижны и изменчивы. *Центр* — это, главным образом, промышленно развитые страны с эффективным, в большей или меньшей степени регулируемым рыночным хозяйством, способным быстро адаптироваться к мирохозяйственной конъюнктуре и осваивать достижения научно-технического прогресса, экспортирующие высокотехнологичную продукцию. *Периферия* — прежде всего развивающиеся страны, как правило, имеющие сырьевую специализацию, недостаточно эффективный механизм саморазвития, относительно низкий уровень интегрированности экономики.

Естественно, что в наибольшей мере интернационализация экономической деятельности характерна для группы стран центра, входящих, в частности, в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Почти 1/3 объема мировой торговли приходится на взаимный обмен этих стран, а свыше 2/3 международных потоков долгосрочного, средне- и краткосрочного капиталов также циркулирует в рамках стран ОЭСР. Обеспеченность на необходимом уровне материальными, финансовыми ресурсами, продовольствием, современной технологией и научными разработками, квалифицированной рабочей силой позволяет этим странам относительно обособленно осуществлять процесс расширенного воспроизводства.

При наличии совокупности условий, включающих однотипность экономических механизмов, географическую близость, развитые транспортные коммуникации, возникают новые международные глубоко интегрированные общности, подобные Европейскому Союзу (ЕС). Становится реальным устранение большинства барьеров между странами, входящими в ЕС, на пути движения товаров, услуг, капиталов и людей. Аналогичные процессы происходят и на американском континенте, где в ре-

зультате договоренности, достигнутой между США, Канадой и Мексикой, возникло еще одно обширное экономическое пространство.

Если развитые страны, достигнув стабильно высокого уровня благосостояния, формируют качественно новую структуру потребления, где важнейшее место занимают сфера услуг и индустрия досуга, то для ряда развивающихся стран еще не решена проблема обеспечения населения продовольствием и работой. При этом разрыв в уровнях жизни центра и периферии мирового хозяйства все углубляется.

Ускорение научно-технического прогресса, предъявляя все более высокие требования к экономике различных стран, создает напряжение в их взаимосвязях. В настоящее время можно говорить не только о возникновении, но и об углублении структурного кризиса мирового хозяйства. Первые остро ощутимые признаки кризиса проявились в начале 70-х годов, когда неуклонно нараставший мировой спрос на нефть позволил основным ее экспортерам — странам ОПЕК многократно повышать цены. Такая акция больно ударила по странам-импортерам. Многие из них, и прежде всего развивающиеся страны, были поставлены перед необходимостью привлечения крупных дополнительных займов на международном кредитном рынке, ограничения жизненно важного импорта, пойти на дополнительную эмиссию денег для покрытия возросшего бюджетного дефицита. Ухудшение их финансово-экономического положения негативно отразилось и на развитии всей системы мирохозяйственных связей.

В начале 80-х годов о серьезном неблагополучии в мировом хозяйстве напомнило непосильное бремя внешнего долга значительного числа развивающихся стран. Для большинства стран Африки и Латинской Америки кризис задолженности обернулся целым «потерянным десятилетием», оказавшим, в свою очередь, депрессивное воздействие и на все мировое хозяйство.

Эти и другие потрясения послужили мощным стимулом ускорения научно-технического прогресса в ведущих индустриальных государствах. Из глубокого спада 1980—1982 гг. они вышли на гребень нового витка НТР. В то же время большинство развивающихся стран осталось в состоянии стагнации.

Еще одним, быть может, самым болезненным симптомом глубокого мирохозяйственного кризиса является крах бывшей социалистической системы хозяйства. Развал социалистической мировой системы и СССР, дискредитация советской модели организации производства и общества, отход от движения социа-

либеральной ориентации подавляющей части ее участников — все это существенно изменило общую расстановку сил в мире и систему отношений мирового сообщества. Мировым общественным мнением это воспринимается как победа западной идеи либеральной демократии, с которой связываются перспективы создания общемирового рыночного пространства и дальнейшей интеграции мировой экономики на основе нынешней ее модели техногенной цивилизации. Однако от того, как пойдет освоение бывшими социалистическими государствами, и прежде всего Россией, премудростей рыночного хозяйствования, во многом зависит судьба современной техногенной, а быть может, и всей человеческой цивилизации.

глава 3

Всемирное хозяйство и национальная экономика

Ускоренное развитие производительных сил, чему в последнее время особенно способствовала научно-техническая революция, послужило материальной основой и объективно привело к возникновению во второй половине XX в. новых явлений в мировой экономике. Их зарождению помогла также и благоприятная политическая атмосфера, сложившаяся в мире после Второй мировой войны, когда произошли распад колониальной системы и раскол мира на две противоположные системы.

В таких условиях становилось все очевидней, что страны — политические союзники, находящиеся в экономической изоляции от других государств, — обречены на отставание и социальную бесперспективность. Поэтому международная интеграция постепенно все более осознавалась объективной необходимостью.

3.1. Взаимодействие всемирного хозяйства и национальных экономик

Межгосударственная экономическая интеграция получила новый импульс в своем развитии в конце 80-х — начале 90-х годов, когда в мировой интеграционный процесс начали вливаться многие, ранее относительно изолированные от него страны, в том числе развивающиеся. Одновременно повышался и уровень международных экономических интеграционных процессов: углубилось разделение труда, увеличилось число международных организаций и союзов, международные экономические связи стали более управляемыми и стабильными. Результатом происходящих процессов явилось сначала формирование, а затем и развитие нового этапа международной экономической интеграции — создание всемирного хозяйства.

Всемирное хозяйство представляет взаимосвязанные экономики практически всех цивилизованных стран мира. Экономической основой всемирного хозяйства служит объективная целесообразность, обусловленная стремлением всех государств к росту экономической эффективности, достигнутому за счет международного разделения труда, и вызванными этим ростом национальной специализацией и международной интеграцией.

Постоянное стремление к углублению разделения труда и доведению его до международного уровня служило ранее главной причиной становления и развития международной торговли и мирового рынка. Однако, в отличие от мирового рынка, который и сейчас является важнейшей составляющей международного сотрудничества, всемирное хозяйство представляет собой более емкое явление. Это особая форма реализации международных экономических взаимосвязей между хозяйственными субъектами большинства стран мира, нацеленная на достижение большей эффективности в экономической деятельности за счет углубления разделения труда и свободного перемещения в мировом пространстве товаров, рабочей силы, технологий и капиталов.

Создание всемирного хозяйства не означает автоматического включения в него всех национальных экономик. Среди множества факторов, влияющих на вхождение и уровень интегрирования каждой страны в систему мирового хозяйства, важнейшими являются два фактора. Во-первых, эффект, или экономическая, а, может быть, и политическая выгода для стран—участниц мирового интеграционного процесса (при этом главным критерием должен быть *национальный интерес* — не только текущий, но и связанный с отдаленным будущим). Решение вопроса об участии каждой конкретной страны в тех или иных формах международных экономических связей всегда представляет сложность, ибо требует всестороннего учета последствий и результатов такого акта. Это важно не только для национальной экономики отдельной страны, но и для мирового экономического сообщества в целом.

Во-вторых, участие в мировой экономической интеграции для любой страны становится возможным при условии определенной адаптации национального хозяйства и правовой базы государства к унифицированным нормам и требованиям всемирного хозяйства.

Главными условиями участия в международных экономических союзах и других международных организациях в настоящее время являются: политическая стабильность в стране, отсутствие резких колебаний в состоянии национальной экономики и, наконец, открытость экономики.

За выполнением каждого из этих условий наблюдают специальные международные организации, руководствуясь общепринятыми в мировой практике нормами и правилами. Для характеристики макроэкономического состояния национальной экономики по единым критериям используется международная система национальных счетов (СНС).

Ускорение развития международных экономических интеграционных процессов требует все более *открытой экономики*, что подразумевает:

- прозрачность, т.е. свободный доступ к национальным макроэкономическим сведениям;
- экономическую свободу внутри страны;
- участие страны и ее экономических субъектов в мировом интеграционном процессе.

Предпосылками открытости экономики является экономическая свобода — соблюдение в стране трех основных принципов: свободы индивидуального выбора, свободы частного обмена и гарантии частной собственности. В зависимости от этого мировое сообщество получает возможность определять не только состояние и возможности экономики той или иной страны, но и устанавливать степень благоприятных условий для создания в ней иностранных и смешанных предприятий, целесообразность размещения кредитов в данной стране и др.

Лидерами рейтинга открытости экономики являются экономически развитые и «иные» промышленно развитые страны, в том числе США, Австралия, Малайзия, Сингапур, Южная Корея и др. Показатели открытости экономик этих стран, рассчитанные МВФ по 10-балльной шкале, находятся в пределах 8—10. Для России в начале третьего тысячелетия этот показатель составил 3,5 балла. Однако в связи с официальным признанием России в конце 2002 г. страной с рыночной экономикой и вследствие реформ, проведенных в стране в плане подготовки к вступлению в ВТО, степень открытости российской экономики должна возрастать.

Рейтинг стран, определенный только по этому показателю открытости, существенно отличается от общего рейтинга экономической свободы. На первом месте здесь небольшие, хотя и экономически развитые страны, такие, как Малайзия, Филиппины, Новая Зеландия. Доля экспорта этих стран составляет 70—80% от объема их ВВП.

Каждое современное государство, проводя политику открытой экономики, одновременно стремится в определенной степени ограничить международное вмешательство в свою экономическую деятельность, оставляя за наднациональными экономическими органами лишь функции контроля за рекомендациями. Практически все страны, даже те, экономика которых признана наиболее открытой, не отказываются от политики жесткого протекционизма. Так, страны с развитой экономикой строго ограничивают вывоз новейших образцов техники и передовых технологий, ограничивают эмиграцию из страны ученых и специалистов, следят за соотношением между своим экспортом и импортом. Развивающиеся страны, как правило, строго лимитируют вывоз имеющегося у них стратегического сырья, ограничивают вывоз валюты, драгоценных металлов и других ценностей.

Создание и развитие всемирного хозяйства — сложный и противоречивый процесс. На разных этапах существования и развития мировой экономики роль и формы участия отдельных стран в данном процессе неоднозначны. Это зависит от комплекса обстоятельств, в том числе от степени экономической развитости страны и масштабности ее национальной экономики. Кроме того, к важнейшим факторам такого рода относятся экономическая политика, осуществляемая в данной стране в определенный период, и действующие условия, или «правила игры», во всемирных экономических организациях.

В создании и развитии мирового хозяйства заинтересованы в первую очередь экономически развитые страны. Для них участие в мировом экономическом процессе означает естественный переход к более высокой стадии разделения труда и специализации производства. Поэтому международная экономическая интеграция для развитых стран всегда является дополнительным средством экономического роста.

Именно экономически развитые страны внесли наибольший вклад в создание современного хозяйства с действующим в нем особым порядком. Смысл такого порядка определен в основном *неолиберальной моделью* экономического развития. Основные черты этой модели состоят в том, что главным регулятором международных взаимосвязей должен быть рыночный механизм. Одновременно делается упор на переориентацию национальных экономик с развития национально-хозяйственного комплекса на создание узкоспециализированной экономики, сокращение функций государства по управлению экономическими процессами и передаче этих функций международным учреждениям.

Несомненно, в условиях организации мирового хозяйства по неолиберальной модели экономически развитые страны получают существенные преимущества, поскольку именно они играют ведущие роли в международных экономических организациях (в МВФ, во Всемирном банке и т.д.) и получают наибольшие преференции на стихийных мировых рынках.

В отличие от развитых стран вхождение в мировое хозяйство развивающихся стран является более сложным и противоречивым процессом.

Вместе с тем процессы интеграции и создания мирового хозяйства носят объективный характер. Они неизбежны и не зависят от того, какая модель экономического развития в конкретном случае реализуется. Поэтому ни навязанная миру Западом модель, ни более значимые преимущества от участия в мировом хозяйстве развитых стран не могут означать, что для развивающихся стран участие в мировом интеграционном процессе противопоказано и

имеет только отрицательный смысл. Практика доказывает, что вхождение развивающихся государств в единый экономический союз с экономически сильными государствами придает их развитию дополнительный импульс.

Следствием вступления развивающихся стран в мировое экономическое сообщество, как правило, является их ускоренный экономический рост. Экономической основой данного феномена во многом служит иностранный капитал, к которому эти страны получают относительно свободный доступ и который обеспечивает развитие национальной экономики этих стран. Кроме того, целенаправленность в специализации национальных экономик развивающихся стран, ставшей возможной благодаря мировому хозяйству, делает их экономически конкурентоспособными, а следовательно, и эффективными. Именно эта причина заложена во все возрастающем стремлении развивающихся стран интегрироваться в те или иные международные экономические объединения. И такой процесс уже дает конкретные результаты.

По оценке Всемирного банка, глобализация мировой экономики привела в движение процесс перераспределения богатств от индустриальных государств в пользу развивающихся, в которых проживает 80% населения мира и вырабатывается лишь 18% мирового ВВП. Через 25 лет их доля в мировом производстве, по прогнозам, должна возрасти до 30%.

Вхождение в 1998 г. России в Организацию Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), по оценкам международных и российских экспертов, может позволить ей увеличить объем ВВП на 10–12 млрд долл. Присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО) даст ей возможность ликвидировать только потери от ограничения экспорта отечественной продукции до 1 млрд долл. в год.

Экономический эффект, получаемый странами от участия в мировом хозяйстве, достигается за счет множества факторов. Выделим основные из них. Во-первых, интеграция во всемирные экономические организации способствует углублению специализации данной страны и, как следствие, кооперации ее экономики. Эти факторы являются определяющими для роста производительности труда и повышения эффективности производства.

Во-вторых, страны-участницы пользуются преимущественным правом получать от стран-союзниц на самых льготных условиях необходимые для их развития экономические ресурсы. Это могут быть значительные инвестиции в экономику, приобретение новейших технологий и ранее недоступной информации.

Вместе с тем участие развивающихся стран в международном разделении труда и членство в международных экономических сою-

зах имеет и негативные последствия. Главное из них — узкая специализация страны, выгодная мировому хозяйству, но приводящая к тому, что то или иное развивающееся государство практически становится беззащитным перед финансовыми или структурными кризисами. Свидетельством тому является мировой финансовый кризис 1997—1998 гг., наиболее остро затронувший в первую очередь развивающиеся страны — Малайзию, Индонезию и Филиппины.

Известно, что результаты участия страны в мировом хозяйстве, активность ее деятельности в мировой экономике неоднозначны. Для определения итогов такого участия в мировой практике используется система показателей, среди которых центральное место занимает *платежный баланс страны*, состоящий из четырех балансовых групп *A, B, C, D*.

A. Баланс текущих операций, включающий:

1) *торговый баланс*, сальдо которого представляет разность между экспортом и импортом товаров;

2) *баланс услуг*, сальдо которого равно разности между экспортом и импортом технологических лицензий, инноваций, патентов, услуг международного туризма и страхования, транспорта, связи и др.;

3) *баланс процентных платежей*, сальдо которого определяется как разность между платежами по национальным кредитам, размещенным в других странах, и выплатам процентов по заимствованному страной капиталу;

4) *баланс трансфертов*, сальдо которого есть разность от частных и государственных платежей из-за границы и за рубеж. Сюда относятся *прямые инвестиции*, которые дают право контроля над фирмой, *портфельные инвестиции*, т.е. капиталы, вложенные в облигации, акции и другие ценные бумаги иностранными фирмами без права приобретения контрольного пакета акций.

B. Баланс движения долгосрочных капиталов. Его сальдо представляет разность между экспортом и импортом капиталов (инвестиций). Сюда относятся прямые и портфельные инвестиции.

C. Баланс движения капиталов. Его сальдо отражает результат всех международных сделок с активами (валютой, ценными бумагами). Положительное сальдо этого баланса свидетельствует о чистом притоке капитала в страну, а отрицательное — о чистом оттоке.

D. Баланс, представляющий группу статей, корректирующих ошибки статистических данных по предыдущим разделам.

Кроме платежного баланса в международной практике в качестве показателей, характеризующих активность страны в мировом хозяйстве, используют такие показатели, как ВВП, структура экспорта-импорта, объем, структура и динамика иностранных инвестиций и др.

Естественно, что одни и те же страны не могут занимать одинаковые позиции в группировках государств по признакам каждого из этих показателей. Например, США, Германия, Япония и Канада первенствуют по объемам ВВП и иностранным инвестициям; другие страны, к примеру, Сингапур, Малайзия и Южная Корея, могут опережать всех по результатам платежного баланса и по прочим показателям.

Поэтому на практике при определении места каждой страны в мировой экономике, как правило, основываются лишь на данных об объеме ВВП, платежного баланса и резервов центрального банка страны.

Исчисленный МВФ по такой методике удельный вес каждого государства свидетельствует о том, что к началу третьего тысячелетия первое место в мировой экономике безраздельно принадлежало США (20,6%), второе, с большим отрывом от остальных, занимала экономика Японии (7,6%). Доля России в этой классификации составляет пока 1,79%.

3.2. Новые тенденции в развитии мировой экономики

Анализ современной мировой экономики и происходящих в ней интеграционных процессов позволяет выделить две основные тенденции. Одна из них — количественный рост стран, объединенных в различные международные экономические союзы и другие международные экономические альянсы, что является свидетельством нарастающей глобализации экономики. Другая тенденция — непрерывное совершенствование форм и методов реализации мировой экономической интеграции, что говорит о происходящих в этом процессе глубоких качественных изменениях.

К началу третьего тысячелетия практически все цивилизованные страны (к ним принято относить все независимые государства, признанные Организацией Объединенных Наций), которых насчитывается около двухсот, стали или стремятся стать членами различных международных экономических организаций. Так, к 2003 г. членами международного валютного фонда (МВФ) являлись 184 страны, 180 государств состояли членами Всемирного банка (ВБ), более 140 стран вошли во Всемирную торговую организацию (еще примерно 30 стран, в том числе и Россия, претендуют на членство в этой организации в будущем), более 100 стран являются членами Всемирной организации труда (ВОТ) и т.д.

Кроме названных экономических организаций, представляющих всемирное хозяйство, в современном мире практически во всех частях земного шара действует множество межгосударственных экономических учреждений, представляющих широкий спектр форм локальной

международной экономической интеграции. Среди них: Европейский Союз (ЕС), Карибское сообщество, Центральноамериканский общий рынок, Ассоциация государств Юго-восточной Азии (АСЕАН), Организация стран Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и др.

Важно отметить, что международное право не препятствует участию любой страны одновременно в нескольких международных экономических организациях.

Современная мировая экономика характеризуется существенными качественными преобразованиями, благодаря которым мировое хозяйство приобрело новые черты. Заметным становится его участие в:

- целенаправленном регулировании мирового хозяйства;
- создании всемирной экономической инфраструктуры;
- регулировании международного обмена товарами и услугами;
- создании наднациональных международных органов обеспечения государств экономическими ресурсами, в том числе капиталом и информационными технологиями;
- ускорении процесса создания и расширения экономических, валютных и политических международных союзов;
- развитии и усилении роли в мировом хозяйстве международных корпораций;
- массовом переходе экономик стран мира на общемировую систему статистического и бухгалтерского учета.

Организационно-экономической основой всех новых явлений в мировой экономике, решающим фактором современных международных отношений служит постоянно развивающийся и углубляющийся процесс международной интеграции.

Международная экономическая интеграция представляет собой процесс взаимодействия экономик отдельных стран и их внутриэкономических структур с целью экономической взаимовыгоды. Он происходит в разных формах и на разных уровнях. Становление и развитие международной экономической интеграции начинается с установления торговых отношений между отдельными странами и продолжается на уровне комплексного экономического сотрудничества государств вплоть до полной интернационализации национальных экономик.

На современном этапе международная экономическая интеграция достигла глобальных масштабов. *Глобализация экономики* — это высшая форма международной экономической интеграции. Она выражается в организации и деятельности межгосударственных и международных экономических объединений, а также в появлении и развитии в современном сообществе международных экономических институтов и транснациональных компаний.

Если ранним ступеням международной экономической интеграции была присуща лишь одна форма ее реализации — международная торговля, то этап глобализации наряду с этим предполагает в планетарном масштабе перемещение рабочей силы, капиталов, научно-технических знаний и информации.

Таким образом, на стадии глобализации международная экономическая интеграция приобретает не только более значимые количественные характеристики, но и новые более развитые формы.

Глобализация — сложный и поступательно развивающийся процесс, современный этап которого представляет лишь его первоначальную ступень развития. Сегодня в рамках глобализации происходят формирование и организация международных экономических альянсов, и наряду с этим — создание международных (транснациональных) компаний и финансовых центров.

С чем связано ускоренное развитие интеграционных процессов в экономике на рубеже XX и XXI вв.?

Из множества причин и факторов происходящего можно выделить **три основных**.

1. Усилившаяся конкурентная борьба, вызванная существенным ростом масштабов производства, вынуждает бизнес в поисках наилучших условий деятельности «перешагивать» свои национальные границы.

2. Сложившиеся во второй половине XX в. благоприятные политические обстоятельства: распад колониальной системы, обусловивший необходимость установления в мире нового экономического порядка, и окончание «холодной» войны — периода противостояния двух социально-экономических систем, позволившее консолидировать мировое сообщество и рассматривать мир как целостную систему.

3. Последние достижения научно-технического прогресса, позволившие создать качественно новую, надежную мировую экономическую инфраструктуру, в том числе международную транспортную сеть, адекватные требованиям времени средства связи и широкую информационную систему. Благодаря этому существенно сократились издержки на перемещение товаров и факторов производства, снизилась степень экономического риска, стала реальной возможность быстро перемещать рабочую силу, технологии и капитал в масштабах всего мира.

Вследствие действий всей совокупности указанных факторов в мире объективно создались необходимые условия для более полной реализации преимуществ экономической интеграции, т.е. для перехода ее в более развитую фазу — глобализацию.

Экономическая глобализация, как и интеграция вообще, является эффективной формой организации экономики. На глобальном

уровне эффекты от интеграционных процессов могут быть достигнуты от международной специализации и кооперации, международной торговли, рационального потребления рабочей силы и других факторов производства, а также от глобального использования в экономике последних достижений науки и техники.

Современная экономическая наука пока не способна определить полный эффект от реализации интеграционных процессов на глобальном уровне. Это объясняется не сложностью исчисления результатов интеграции, а множественностью последствий происходящего процесса во времени и в пространстве. Поэтому в исследованиях такого рода принято различать статические и динамические эффекты интеграции.

Статические эффекты определяют экономические последствия международной интеграции, полученные непосредственно после осуществления мероприятий по консолидации экономик двух или нескольких стран.

Динамические эффекты оценивают экономические последствия международной интеграции на перспективу.

Как правило, расчеты статического эффекта сводятся к сопоставлению результатов переориентации потребителей в одной стране в связи с закупкой товара или фактора производства у более эффективного участника интеграционной связи в другой стране. При этом учитывается эффект от наличия или отсутствия таможенного союза или какой-либо другой интеграционной формы.

В расчетах такого рода необходимо учитывать и отрицательные последствия международной интеграции. Негативные результаты особенно важно учитывать на перспективу. Именно в будущем импорт товаров из другой страны может отрицательно сказаться, например, на проблеме занятости в данной стране.

Помимо получения экономических эффектов международная интеграция на глобальном уровне способствует созданию благоприятной внешнеполитической атмосферы. Как правило, экономический союз служит основой для укрепления взаимопонимания, а также политического и культурного сближения стран. Кроме того, экономическая интеграция содействует развитию взаимопомощи и солидарности вплоть до военной поддержки стран, связанных экономическими обязательствами.

Наряду с перечисленными выше последствиями международная интеграция на современном глобальном уровне создает множество новых форм экономических отношений, в которых переплетаются сотрудничество и конкуренция, а рыночные связи заменяются кон-
трактно-рыночными отношениями.

Одним из существенных последствий глобальной интеграции является создание необходимых условий для международного производственного сотрудничества.

Международное производственное сотрудничество — это специфическая форма организации производственной деятельности, предусматривающая участие в ней одновременно нескольких или множества стран, на основе производственной специализации (в том числе предметной, подетальной и технологической) каждой из них при широкой производственной кооперации между этими странами. Такая форма организации производства предполагает выход производственного процесса за рамки одной страны и осуществление его одновременно в международных масштабах.

Примеры подобного сотрудничества стали широко известными в последние годы. Многим россиянам приходилось покупать телевизоры, детали которых изготовлены в Японии или Южной Корее, а их сборка осуществлялась на предприятиях Малайзии, Тайваня или Гонконга.

Международное производственное сотрудничество отражает наиболее высокую степень специализации и кооперации. Этой форме организации производства присущи:

- высокая эффективность производства, а следовательно, и более высокий уровень производительности;
- долгосрочность и стабильность экономических отношений между партнерами;
- тесное международное научно-техническое сотрудничество;
- наличие общих программ, единых целей в осуществлении совместной деятельности.

Среди перечисленных черт международного производственного сотрудничества особое место сейчас занимает *международное научно-техническое сотрудничество*, поскольку в эпоху развития НТР деятельность в этой области приобретает решающее значение не только для развития производства и экономики, но для общества в целом.

Известно, что современные научно-технические исследования и опытно-проектно-конструкторские работы требуют значительных затрат, порой непосильных для отдельной фирмы или даже отдельной страны. Для достижения своих целей в этом направлении фирмы и целые государства кооперируются, концентрируя собственные усилия и капиталы на международном уровне. Примером тому могут служить космические программы высокоразвитых стран (Япония, Канада, ФРГ и др.), которые строятся исключительно на основе кооперации со странами, владеющими космическими носителями (Россия, США).

В условиях, когда одновременно консолидируются средства либо нескольких стран, либо предприятий разных стран, относительные затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы для каждого входящего в альянс субъекта существенно сокращаются, что приносит экономический эффект.

Наиболее распространенными видами международного научно-технического сотрудничества в рамках глобальной интеграции являются:

- создание объединенных научно-исследовательских центров, институтов, лабораторий для разработки новейших направлений в прикладной науке, для создания совершенных моделей и конструкций, осуществления расчетов технико-экономической эффективности новых научных разработок;
- осуществление совместных изысканий, проведение разведки полезных ископаемых и определение возможностей использования в экономике других природных ресурсов, в том числе ресурсов океанов, морей, рек, лесов и воздушного пространства;
- открытие наиболее эффективных форм организации производства, маркетинговой деятельности в целях повышения экономической эффективности предприятий, входящих в международный производственный союз;
- совместная деятельность по исследованию, передаче и внедрению эффективного зарубежного опыта в области организации труда и производства;
- совместная подготовка и использование квалифицированной рабочей силы для более эффективного ее применения в рамках международного производственного сотрудничества, а также для регулирования на международном уровне количества занятых на разных этапах экономического цикла.

Реальным воплощением всех новаций в мировом хозяйстве служат:

- примеры углубления внутрисоюзной интеграции в рамках ЕС в формах создания единого не только экономического, но и миграционного пространства (свобода передвижения в рамках Маастрихтского соглашения 1992 г., введение единой валютной единицы евро и т.д.);
- функционирование множества наднациональных организаций, регулирующих международные экономические отношения типа Европейского банка реконструкции и развития, Международного валютного фонда, Всемирного банка, Всемирной торговой организации, Всемирной организации труда и др.

кроме того, все оолее значимое место в международных экономических связях начинают занимать международные корпорации и мировые финансовые центры (МФЦ).

К особенностям современного этапа развития мировой экономики следует отнести и снижение удельного веса в экономике одних, ранее распространенных в ней форм, и возрастание других, прежде отсутствовавших или игравших малозначимую роль. Так, международная торговля товарами, бывшая родоначальницей международных экономических отношений, в настоящее время уступила ведущее место международным финансовым операциям. Кроме того, такую распространенную форму международного перемещения капитала, как прямые иностранные инвестиции, постепенно вытесняют международные портфельные инвестиции.

Большая роль в формировании современной мировой экономики принадлежит *международной инфраструктуре*. Особенно велико значение той ее части, которая связана со средствами связи и информатикой.

Бесспорным является тот факт, что без надежных, быстрых и устойчивых сетей транснациональных коммуникаций, без глобальной экономической информатики невозможно не только существование, но даже возникновение мирового хозяйства. Трудно представить работу, например, Международного валютного фонда или рядовых международных банков, бирж без современных информационных систем.

Одной из главных причин сравнительно медленного вхождения современной российской экономики в систему мирового хозяйства все еще служит то, что Россия пока не располагает полноценной современной сетью связи с мировым сообществом. Не является всеобъемлющим и доступ российским предпринимателей к международным информационным системам.

Практика показывает, что только там, где средства связи и информатика отвечают мировым стандартам, процесс интегрирования в мировой экономической процесс происходит не только ускоренно, но и эффективно. Ярким примером тому является Москва, которая в рекордно короткие сроки (5—7 лет) смогла стать в 90-х годах по оснащению средствами связи и доступу к информационным технологиям в ряд развитых регионов мира, где такие условия были созданы значительно раньше.

Хотя в мировом интеграционном процессе принимают участие практически все государства земного шара, степень участия каждого из них неодинакова. Одни находятся на низших стадиях экономической интеграции, другие, достигнув высших на сегодняшний день пределов международных экономических связей, расширяют **межго-**

сударственное сотрудничество до уровней не только экономических, но и военных и политических сфер.

Выделяют *четыре вида (этапа) международной экономической интеграции*: зону свободной торговли, таможенный союз, единый общий рынок, экономический и валютный союз.

Зона свободной торговли (ЗСТ) — первая интеграционная ступень, предусматривающая договоренность между государствами по поводу свободной от таможенных и количественных ограничений международной торговли товарами и услугами.

Положительными моментами создания ЗСТ являются стабилизация и предсказуемость торговой политики государств — участниц такого альянса.

Отрицательные черты подобных соглашений состоят в том, что открытие границ определенного государства для импорта товаров и услуг из других стран может создать трудности для отечественных производителей. Это связано с возможностью усиления конкуренции на внутреннем рынке и, как следствие — опасностью банкротств отечественных производителей из-за их неконкурентоспособности.

Таможенный союз (ТС) возникает на основе соглашений государств-участниц о полном упразднении таможенных пошлин при взаимобмене товарами и услугами. Кроме того, ТС предполагает создание единого для всех стран-участниц внешнего таможенного тарифа. Как правило, единый тариф распространяется не на все виды товаров и услуг, а на часть из них. ТС является более совершенной интеграционной формой международного экономического сотрудничества, чем ЗСТ, поскольку не только ликвидирует таможенные ограничения, но и требует от стран-участниц проведения единой внешнеэкономической политики.

Установление единого тарифа на определенные товары или услуги дает эффект потому, что либо позволяет защитить страны Союза от внешней зависимости, либо создает условия для стимулирования производства конкурентоспособной продукции внутри Союза, что благоприятно влияет на внутрисоюзный рынок и тем самым усиливает развитие интеграционных процессов внутри ТС.

Единый рынок (ЕР) — более совершенная форма экономической интеграции, чем ЗСТ и ТС. Помимо всего, имевшего место на предыдущих уровнях, он предусматривает унификацию технических норм, единых экологических требований, а также формирование единой законодательной базы для внутрисоюзного предпринимательства.

Создание ЕР является длительным, сложным и противоречивым процессом. Особую трудность, как показал опыт создания Европей-

ского общего рынка, представляет здесь проблема *квот* — установления долей в производстве, реализации и покупках товаров как внутри, так и за пределами каждой страны-участницы и единого рынка в целом.

Примером ЕР и одновременно выразителями многих признаков более высокой степени международной интеграции (экономический и валютный союз) в ближайшем будущем могут стать экономические союзы между Россией и Белоруссией, а также ЕВРАзЭС, в состав которого кроме России и Белоруссии вошли Украина, Казахстан и Киргизия. Однако деятельность этих сообществ пока находится на уровне формальных согласований или на начальных стадиях взаимодействий.

Экономический Союз (ЭС) — высшая форма современной межгосударственной интеграции. Он представляет собой объединение государств на основе единого экономического (в том числе возможно и валютного), правового и информационного пространства.

В настоящее время в мире реально существует пока только один ЭС — Европейский Союз (ЕС). В рамках этого Союза, трансформировавшегося в 1993г. из Европейского общего рынка, функционируют такие наднациональные органы управления, как Европейский парламент, Совет министров, Суд и Европейский Совет.

В состав ЕС с 2003 г. входят 19 европейских государств, еще более 10 стран претендуют стать членами этой организации.

ЭС предполагает расширенную межгосударственную интеграцию как в области производства, так и обращения. При этом естественным является то, что интересы (и не только экономические) стран — участниц Союза и Союза в целом не всегда могут совпадать. Более того, ЭС не только не ликвидирует межгосударственную конкуренцию, но в ряде случаев может усиливать ее. Поэтому даже в рамках ЭС каждое отдельное государство-участник, поддерживая общесоюзный интерес, приоритетным для себя оставляет свой национальный интерес.

Так, Англия, являясь полноправным членом ЕС, в то же время пока воздерживается от подписания конвенции о свободном перемещении людей в общих границах Союза. Не торопится она и с переходом на единую общесоюзную валюту.

Не исключено, что в ряде случаев страны — участницы того или иного экономического альянса могут в определенной мере поступиться собственными национальными интересами.

Объединение отдельных государств в любого рода союзы не ликвидирует существующих между ними различий. В союзы могут входить как относительно богатые, так и бедные страны, экономи-

чески развитые и развивающиеся, великие державы и сравнительно малые государства.

Большая дифференциация стран, их неодинаковые возможности и различные интересы приводят к тому, что от реализации международных экономических связей они получают неодинаковый результат. Наибольшую выгоду от международной экономической интеграции получают, как правило, экономически развитые, богатые и политически стабильные государства. Это объясняется тем, что, во-первых, именно развитые страны производят сейчас наиболее прибыльную наукоемкую и трудоемкую продукцию и, во-вторых, экспорт капитала (которым, естественно, обладают богатые страны) является наиболее доходной формой современного бизнеса.

Страны-аутсайдеры различных международных экономических альянсов, вступив в них, также преследуют свои национальные экономические интересы. Не получая сверхвысоких доходов, они приобретают возможности и средства для более ускоренного, чем ранее, экономического роста, для достижения уровня экономически развитых и богатых стран. Такой путь прошли Япония, Австралия, Южная Корея, и сейчас по такому пути идут Сингапур, Тайвань и Малайзия.

Отстаивая собственные национальные интересы, страны — участницы мирохозяйственных связей усиливают конкурентную борьбу, поднимая ее на более высокий виток. Международная конкуренция сейчас ведется одновременно на двух уровнях: между **странами-участниками** любого экономического объединения и между отдельными экономическими ассоциациями (союзами) государств. Примерами внутрисоюзной конкуренции могут служить так называемые винные и мясные «войны» между Францией, Испанией, Италией и Германией в рамках ЕС, а также сахарная «война» между Россией и Украиной за рынки сбыта и квоты на территории стран СНГ.

Примером международной конкуренции другого уровня является борьба между США и Японией, с одной стороны, и странами ЕС — с другой, за рынки на территориях России и государств СНГ.

3.3. Субъекты мирохозяйственных связей

Субъектами мирохозяйственных связей являются частные (физические) лица и организации (юридические лица), занятые осуществлением международных экономических операций.

С позиций принадлежности к национальной экономике субъекты разделены на резидентов и нерезидентов.

Резиденты — это хозяйствующие субъекты, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их национальной (государственной) принадлежности.

Нерезиденты — хозяйствующие субъекты, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются гражданами данной страны, но постоянно проживают за границей, или филиалами хозяйствующих единиц данной страны, расположенных за ее пределами.

Все резиденты и нерезиденты, или хозяйствующие субъекты, международной системой национальных счетов (СНС) квалифицируются как *институциональные единицы*. Это физические и юридические лица, которые владеют факторами производства и располагают возможностями производить продукты или реализовывать услуги и от своего имени заключать сделки с другими лицами.

Согласно системе СНС все институциональные единицы разделены на пять секторов экономической деятельности:

1) *нефинансовые корпорации* (nonfinancial corporations) — включают фирмы, занятые производством товаров и реализацией услуг (нефинансовых) для рынка;

2) *домашние хозяйства* (house holds) — представлены физическими лицами, занятыми экономической деятельностью, в том числе продаж на рынке труда своей рабочей силы, а также производящие и потребляющие продукты;

3) *неприбыльные институты* (nonprofit institution) — состоят из юридических лиц, занятых оказанием нерыночных услуг домашним хозяйствам и действующих на принципе добровольного участия в их деятельности физических лиц;

4) *правительственные учреждения* (government agencies). Выполняя свои прямые функции в области политики и регулирования экономики, эти институциональные единицы осуществляют также производство нерыночных продуктов, выносят решения и постановления в области экономики, а также оказывают услуги индивидуального или коллективного потребления, перераспределяют доходы, направляя их в бюджетные организации: социального обеспечения, здравоохранения и образования;

5) *финансовые корпорации* (financial corporations) — фирмы, занятые финансовым посредничеством и осуществлением вспомогательных финансовых услуг, в том числе банки, страховые, финансовые и инвестиционные компании.

СНС не устанавливает различий между субъектами национальной и международной экономической деятельности, поскольку в условиях открытой рыночной экономики все юридические и физические лица, реально существующие в экономике любой страны, одновременно и в том же качестве имеют право быть субъектами мировой экономики,

т.е. вступать в разрешенные законом экономические отношения с любыми субъектами других стран или участниц международных экономических союзов.

Кроме организаций, непосредственно занятых внешнеэкономической деятельностью, в мировой экономике все более активную роль начинают играть наднациональные международные институты. Они представлены международными экономическими учреждениями, занятыми организацией и координацией мирохозяйственных связей. К числу таких органов относятся консультативные Советы экономических союзов, их Секретариаты, а также периодически проводимые Сессии союзов. Кроме того, к такого рода международным экономическим субъектам относятся Международный Арбитражный Суд, Всемирный Банк, Международный Валютный фонд, Международная организация труда, Международная финансовая корпорация, Европейский банк реконструкции и развития, Парижский и Лондонский клубы и др.

Особая роль среди подобных организаций сейчас стала принадлежать мировым финансовым центрам (МФЦ). К ним принадлежат Нью-Йоркская международная фондовая и валютная биржи, Лондонский международный рынок золота, Лондонская и Токийская валютные биржи. В этих международных центрах ежедневно через рыночную конъюнктуру определяется реальная котировка национальных валют, устанавливаются мировые цены на товары, услуги и факторы производства, перемещаемые в глобальном пространстве.

Наряду с организациями, имеющими мировую и региональную юрисдикцию, в рамках международных экономических альянсов действуют свои союзные институты координации и управления. Так, в Европейском союзе функционируют Совет министров, Европейский совет, Комиссия Европейских сообществ, Европейский парламент и Суд Европейских сообществ. Подробно функции и цели этих институтов будут рассмотрены ниже, в главе «Интеграционные процессы в Западной Европе».

Главное место среди задач всех организаций такого рода занимают проблемы разработки «правил игры», т.е. правил и законов, обеспечивающих нормальное функционирование мирового или союзного хозяйств, а также контроль за практической реализацией хозяйственных связей.

Одним из специфических проявлений интеграции в мировом масштабе является то, что современный процесс глобализации экономики осуществляется одновременно на двух уровнях: на уровне интеграции государств (макроуровень) и интеграции процессов конкретной экономической деятельности на уровне предприятий, организаций (микроуровень). Основной организационной формой международного сообщества на микроуровне является международная корпорация.

Международная корпорация, или **МК** (international corporation), — особый тип организации экономической деятельности, предполагающий объединение факторов производства в единое целое (компанию) для осуществления производственно-хозяйственной деятельности во многих странах мира.

Существуют два вида МК:

1) *транснациональная корпорация* (ТНК) — сообщество, головная компания которого является собственностью капитала одной страны, а дочерние предприятия и организации сообщества функционируют в разных странах;

2) *многонациональные корпорации* (МНК) — сообщество, головная компания которого принадлежит капиталу двух или нескольких стран, а филиалы размещены во многих странах.

К концу XX в., по данным ЮНКТАД, в мире действовало свыше 39 тыс. международных корпораций, из которых 37 тыс. — ТНК, имеющие 270 тыс. филиалов по всему миру. Общая сумма их активов — 2,7 трлн долл., ежегодный объем продаж, осуществляемых ТНК, превышал 6 трлн долл., что составляло 60% мирового товарооборота.

Международные правила осуществления внешнеэкономической деятельности, выработанные наднациональными экономическими институтами, являются общей правовой основой для всех государств — участников всемирного хозяйства. Вступая в члены того или иного международного экономического союза, эти государства обязаны привести свое национальное, т.е. внутригосударственное законодательство в соответствие с международными договорами и правилами.

Например, вступление России в ВТО требует определенных изменений в Таможенном кодексе РФ; присоединение ее к МВФ вызвало необходимость принятия очередного Закона об иностранных инвестициях, а также обеспечения относительной стабильности национальной валюты, достижения определенного уровня инфляции, снижения дефицитности государственного бюджета и улучшения собираемости налогов.

Приоритет международного права в операциях на мировом рынке не означает полной интернационализации внешнеэкономической деятельности государства и подмену его внешнеэкономических институтов деятельностью международных экономических организаций. Обязанностью любого государства является всемерное отстаивание национальных экономических интересов, в том числе и за счет внешнеэкономической деятельности. Поэтому и в современных условиях государство в собственных национальных интересах определяет свою внешнеэкономическую политику. Для ее реализации каждое государство разрабатывает национальное законодательство по внешнеэкономической деятельности. Например, для России основополагающими законами в этом плане

являются Федеральные законы «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», «Об иностранных инвестициях на территории Российской Федерации», «О разделе продукции» и др.

Непосредственным регулированием внешнеэкономической деятельности в каждой стране занимаются специальные институты. В России это Министерство внешнеэкономических связей, Министерство по делам сотрудничества с СНГ, Таможенный комитет, Торгово-промышленная палата, Внешторгбанк, Внешэкономбанк и др. Они регистрируют и контролируют деятельность иностранных институциональных единиц в стране, регулируют экспорт и импорт за счет выдачи лицензий, квот, установления таможенных тарифов и налоговых сборов, содействуют, например за счет организации выставок за рубежом и подписания межгосударственных соглашений, продвижению отечественных хозяйственных субъектов в экономические союзы и мировое хозяйство в целом.

Государства — участники мирового экономического процесса, организуя и регулируя международные экономические отношения непосредственно внутри страны, могут оказывать влияние и на мирохозяйственные связи в целом. Такого рода влияние реализуется многими способами, главным из которых служит использование права любой страны — участницы той или иной международной экономической организации разрабатывать и корректировать правила внутрисоюзной экономической «игры».

Кроме того, государства, участвующие в мировом экономическом процессе, особенно наиболее экономически развитые и богатые из них, имеют как прямые, так и косвенные возможности воздействия на мирохозяйственные связи, тем самым регулируя их в своих национальных интересах. Таким прямым регулятором является *протекционизм*, с помощью которого то или иное государство или Союз в своих интересах (и не только экономических) предоставляет (или не предоставляет) отдельным странам преимущества по экспорту или импорту товаров, услуг и капиталов. Например, США резко ограничивают экспорт своих высоких технологий и разрешают продавать их лишь странам — партнерам по военным блокам. Одновременно, как и многие другие страны, они сокращают и количество стран-импортеров, предоставляя благоприятные условия для импорта лишь узкому кругу государств. Примерами тому могут служить существенное ограничение правительством США импорта стали из России в 2000 — 2003 гг. и сокращение ввоза в страну японских автомобилей.

Косвенное регулирование мирохозяйственных связей государства могут осуществлять через принадлежащие им частные фирмы (особенно банки) и международные компании (МК). Так, с целью увеличения на мировом рынке японских товаров правительство Японии через национальные коммерческие банки предоставляет

странам- или фирмам-импортерам кредиты для японских закупок под льготный банковский процент. Кроме того, используя широкую сеть филиалов МК, разбросанную практически по всем регионам мира, развитые страны все большую часть хозяйственных операций на мировом рынке сейчас осуществляют через них. Как отмечалось, на долю этих корпораций приходится более половины мирового товарооборота.

Таким образом, современные государства, организуя свою национальную экономику для широкого участия в мировом экономическом процессе, одновременно активно влияют на нее и регулируют весь комплекс мирохозяйственных связей прежде всего в собственных интересах. Эти действия позволяют странам не только отстаивать свои экономические интересы на международной арене, но и совершенствовать, а также поступательно развивать мировое хозяйство, международные экономические отношения и обеспечивать тем самым дальнейший общественный прогресс.

Глава Интернационализация и глобализация мировой экономики

В основе современных процессов интернационализации мирового хозяйства лежат происходящие в последней половине XX — начале XXI вв. революционные качественные изменения в технико-технологическом, транспортно-коммуникационном и информационном базисах экономики, сопровождаемые всесторонним применением ядерной энергии, био- и авиакосмических технологий, искусственного интеллекта.

Использование новых технологий порождает гигантское снижение издержек в сферах транспорта и связи и устраняет препятствия на пути движения товаров, услуг, капиталов, знаний, делая национальные границы «прозрачными». В результате происходит сближение различных частей мирового хозяйственного пространства и формирование единого интернационального торгово-экономического комплекса, что находит выражение в интернационализации и глобализации мирового хозяйства.

4.1. Международная экономическая интеграция как форма интернационализации мирового хозяйства (на примере ЕС)

Процесс преодоления национальных пространственных барьеров является основным объективным содержанием *интернационализации экономики*. Выход за рамки национальных границ предполагает объединение действий нескольких субъектов мировой экономики (государств, корпораций, банков, малых и средних предприятий). Процесс проникновения отдельных элементов экономики одних стран в экономику других стран и объединение на этой основе национальных хозяйств в единую интернациональную экономическую систему представляет собой *процесс современной экономической интеграции*.

Сущность современных интеграционных процессов в мировой экономической системе наиболее полно отражает опыт создания на территории Западной Европы Европейского союза (ЕС). Это уникальное наднациональное интеграционное объединение, включающее в настоящий момент 15 западноевропейских государств: Авст-

рию, Бельгию, Великобританию, Грецию, Данию, Ирландию, Италию, Испанию, Люксембург, Нидерланды, Португалию, Францию, ФРГ, Финляндию, Швецию. О масштабности и экономической мощности данного объединения свидетельствует то, что численность населения всех стран ЕС превышает 350 млн человек, а также то, что на Евросоюз приходится четверть всей мировой торговли.

Интеграционные процессы, сформировавшие современный облик ЕС, развиваются в двух основных направлениях: *экстенсивном* — расширение интеграции за счет присоединения новых государств-членов к Европейскому союзу и *интенсивном* — углубление интеграции за счет перехода от более простых форм сотрудничества к более сложным.

Процесс интеграции в Западной Европе отличается от других интеграционных союзов:

- а) поэтапным **развитием**: от создания зоны свободной торговли через таможенный союз, единый внутренний рынок к экономическому и валютному союзу;
- б) созданием уникальных наднациональных институтов: Европейского совета, Совета министров ЕС, Комиссии ЕС, Европейского парламента, Европейского суда;
- в) проведением на наднациональном уровне финансовой, структурной и научно-технической политики.

Первый этап (1957 — 1971 гг.) развития современной европейской интеграции в сфере экономики начался с *создания зоны свободной торговли путем проведения политики «таможенного союза»*: были устранены таможенные пошлины в торговле между шестью европейскими странами — Францией, ФРГ, Италией, Бельгией, Голландией, Люксембургом, установлен общий внешний тариф для иных стран, упразднены другие меры нетарифного регулирования на территории шести государств. В результате за этот период товарооборот внутри ЕЭС (Европейского экономического сообщества) вырос в 9 раз, тогда как оборот стран «шестерки» с другими странами — лишь в 3 раза¹.

Еще одной особенностью данного этапа являлось проведение единой сельскохозяйственной политики (ЕСП), определяющей общую структуру цен на сельхозпродукцию. Ежегодно ЕЭС устанавливало «ориентирующие цены», которые показывали примерный уровень рыночных цен на продукцию в данном году. «Цены интервенции» находились на уровне 5–7% ниже «ориентирующих» и составляли гарантированный минимум скупки излишков продукции Сообществом.

¹ Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы // МЭ и МО — 2002 — №4 — С 5

Кроме этих цен определялись «пороговые цены» на продукцию, импортируемую из третьих стран. Если фактические цены на импортную продукцию оказывались ниже «пороговых», то ЕЭС выплачивало разницу в ценах своим производителям. Все мероприятия ЕСП финансировались Европейским фондом сельскохозяйственных гарантий и ориентации, созданным в 1962 г.

Таким образом, на первом этапе аграрная политика носила ярко выраженный протекционистский характер по отношению к третьим странам и консервировала отсталую структуру сельского хозяйства. Впоследствии данная политика была скорректирована за счет расширения доли средств, направляемых на радикальную реконструкцию и модернизацию европейского сельского хозяйства.

Усиление интеграционных процессов на первом этапе становления ЕЭС опиралось на общее ускорение темпов экономического роста в Западной Европе, которые превышали темпы роста американской экономики. Так, ежегодный средний прирост национального продукта в 60-е годы составлял в США 4,3%, в то время как во Франции — 5,8%, в Италии — 5,7%, в Германии — 4,8%¹. Определенная унификация параметров экономического роста указывала на положительное влияние интеграции на экономическое развитие стран, входящих в ЕЭС. Создание Сообщества усилило процесс международного разделения труда и специализации производства на территории стран ЕЭС, который вкупе с либерализацией торговли расширил рынки товаров и услуг и обусловил рост производительности всех факторов производства. На волне экономического подъема в 1970 г. был предусмотрен переход ЕЭС к экономическому и валютному союзу. Однако взаимозависимость экономического развития и процессов интеграции еще более отчетливо проявилась в 70-е годы, но только уже с негативной стороны.

Второй этап (1972 — 1978 гг.) развития интеграционных процессов в Западной Европе можно охарактеризовать, как *кризис ЕЭС*, который был вызван мировым экономическим кризисом 1974—1975 гг. Важнейшими причинами кризиса были не только внешние факторы (крушение золотовалютного стандарта в 1971 г. и введение нефтяного эмбарго в 1973 г.), но и причины внутреннего порядка, связанные с переходом экономики Сообщества с экстенсивного на интенсивный путь развития.

Рост экономических трудностей ослабил интеграционные процессы, когда в торговле между странами ЕЭС были возрождены количественные ограничения на ввоз товаров, чаще стали применяться демпинговые цены. Под угрозой оказалось само существо-

вание ЕС, когда в торговле между странами Сообщества стал практиковаться скрытый или даже открытый протекционизм.

Для этого этапа характерен структурный кризис, связанный с дезиндустриализацией экономики ЕЭС. В условиях кризиса спрос на продукцию традиционных базисных отраслей — металлургической, текстильной, судостроительной резко упал, что привело к концентрации внимания стран Сообщества на проблемах перестройки промышленности. Этому способствовал и энергетический кризис, который вызвал создание и применение в промышленности энергосберегающих и более эффективных технологий. Все названные меры привели к выравниванию экономического положения в странах ЕЭС к концу 70-х годов и возвращению идеи создания единой валютной системы.

Еще одним позитивным моментом данного этапа стало *первое расширение ЕЭС*, когда в 1973 г. в его состав вошли Великобритания, Дания, Ирландия и общее число членов ЕЭС составило девять стран.

Третий этап (1979—1985 гг.) был ознаменован созданием *Европейской валютной системы (ЕВС)*, целью которой являлась стабилизация валютных курсов в рамках ЕЭС путем ограничения колебаний валютных курсов коридором в пределах плюс — минус 2,25 % от согласованного среднего курса. Для придания прочности ЕВС был создан Европейский фонд валютного сотрудничества и введена европейская безналичная валютная единица (ЭКЮ), состоящая из долей валют стран-членов ЕЭС. Члены ЕВС вкладывали часть своих валютных резервов в данный фонд в обмен на счет в ЭКЮ, который использовался для взаимозачетов между странами-участниками. Если раньше страны со слабой валютой должны были постоянно проводить интервенции из своих резервов, скупая собственную валюту на валютных рынках с целью повышения ее курса, то с созданием ЕВС эти страны получили государственную поддержку от стран с сильной валютой в виде краткосрочных кредитов и совместных интервенций.

На данном этапе произошло *второе расширение ЕЭС* — присоединение Греции в 1981 г. Ускорение интеграционных процессов в области финансов позволило Сообществу преодолеть мировую рецессию начала 80-х годов, создать в Европе достаточно широкую зону монетарной стабильности, в рамках которой становились редкими корректировки валютных курсов. В 1985 г. экономика Западной Европы вступила в фазу подъема, которая длилась семь лет.

Четвертый этап (1986 — 1992 гг.) — *создание единого европейского внутреннего рынка*, который отличался от общего рынка 60-х годов свободой движения не только товаров, но и услуг, капиталов,

¹ Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы — С. 7

рабочей силы, а также значительно большей согласованностью экономической и валютной политики государств-членов.

Для достижения данной цели Комиссией ЕЭС (КЕС) была разработана Белая книга, содержащая 300 предложений, направленных на устранение физических, технических и налоговых барьеров, препятствующих функционированию единого внутреннего рынка. Так, в ряде отраслей развитие *внутриевропейской* торговли сдерживалось вводимыми государством нормами и стандартами. Нередко государственное лицензирование или практика госзаказов (на 90% их получали национальные предприятия) фактически обеспечивали национальным производителям монопольное положение на внутреннем рынке. К моменту опубликования Белой книги в 1985 г. Совет министров ЕЭС принял более 100 регламентов и директив по выравниванию технических норм и стандартов, однако лишь небольшая часть из них была реализована.

Учитывая этот негативный опыт, в основу формирования единого рынка вместо концепции гармонизации (законодательного согласования отличных друг от друга национальных нормативов) была положена *идея взаимного признания*. Суть ее состоит в том, что если какое-либо изделие произведено в одной из стран-членов с учетом имеющихся там правил и национальных законов, то не должно существовать никаких барьеров для его свободной продажи во всех государствах ЕЭС. Таким образом, только рыночный механизм определяет возможности реализации продукции на всей территории Сообщества. На едином рынке ЕЭС принцип межгосударственной гармонизации применяется только при выработке требований к производимым товарам, обеспечивающих здоровье и безопасность граждан.

Для снятия финансовых барьеров на пути свободного перемещения капиталов к 1990 г. был отменен валютный контроль в большинстве стран ЕЭС (хотя во время кризиса 1992 г. несколько членов ЕВС были вынуждены вернуться к нему). Для большинства стран ЕЭС решение об отмене валютного контроля, предусматривающего защиту национальной валюты от спекулятивных атак путем ограничения продажи резидентами национальной валюты за иностранную, имело негативные последствия. Снятие валютного контроля и последовавшее за ним усиление спекулятивных атак ослабило воздействие государства на курс национальной валюты путем проведения ее ревальвации или девальвации. Вследствие этого уменьшилась возможность осуществления государством антициклического регулирования (применения девальвации для стимулирования совокупного спроса и роста занятости или использования ревальвации как инструмента ограничения инфляции).

Однако, договорившись об отмене валютного контроля, государства ЕЭС показали, что «использование кредитно-денежной и валютной политики в национальных целях для них менее важно, чем ускорение движения к единому европейскому рынку». Не менее значительного прогресса удалось добиться в понижении барьеров для свободного передвижения людей на территории ЕЭС. Рабочая сила стран Сообщества имеет право искать работу или проживать в любом государстве ЕЭС.

Таким образом, к концу 1992 г. (менее чем за 5 лет) было завершено строительство единого европейского внутреннего рынка. Немалую роль в этом сыграл Единый европейский акт (ЕЕА), который поставил перед Сообществом не только цель, но и дал процессуальный инструмент для ее достижения. Если раньше большинство решений должно было приниматься единогласно, что тормозило интеграционный процесс, то в ЕЕА было предусмотрено принятие решений по вопросам создания единого рынка квалифицированным большинством (за исключением вопросов, связанных с налогообложением и свободным передвижением лиц), так что один или два члена ЕЭС, занимающие протекционистскую позицию, больше не могли блокировать решения большинства.

Переход к единому внутреннему рынку позволил уже к 1996 г. создать в Западной Европе от 300 до 900 тыс. новых рабочих мест, поднять уровень средних душевых доходов на 1,1—1,5%, снизить инфляцию на 1 — 1,5%, увеличить промышленный экспорт на 20—30%, сократить разрыв внутренних цен в разных странах ЕЭС с 22,5% до 19,6%, привлечь в ЕЭС 44% всего международного вывоза капиталов (против 28% в 1992 г.). Сближение основных макроэкономических показателей стран ЕЭС, высокая степень их интегрированности, накопленный опыт выполнения интеграционных программ позволили перейти к новому этапу развития ЕЭС. На данном этапе в 1986 г. в ЕЭС вступили Португалия и Испания (*третье расширение ЕЭС*).

Пятый современный этап экономической интеграции, начавшийся в 1992 г., озаглавлен *переходом от единого внутреннего рынка к экономическому и валютному союзу (ЭВС)*, предполагающим унификацию социально-экономической, денежно-кредитной и финансовой политики на базе единой европейской валюты — *евро*. Начало данному этапу было положено подписанием Маастрихтского Договора о Европейском союзе в 1992 г. В ныне действующем Договоре закреплены важнейшие принципы организации Евросоюза — принцип единого гражданства, проведение единой политики в области экологии, образования, культуры, здравоохранения, а также

сформулированы фундаментальные права граждан ЕЭС. С 1993 г. ЕЭС было переименовано в Европейский Союз (ЕС).

В связи с созданием еврозоны с единой европейской валютой — евро в Договоре утверждены жесткие экономические требования к странам, вступающим в еврозону. Во-первых, инфляция должна превышать не больше чем на 1,5% средний уровень инфляции трех стран ЕС с наименьшим ее показателем. Во-вторых, государственный долг не должен быть более 60% величины ВВП. В-третьих, годовой бюджетный дефицит не может превысить 3% ВВП.

Экономическая интеграция на основе выполнения данных условий принесла европейским странам ощутимые экономические выгоды. Так, только за 1992—1994 гг. ВВП европейских стран вырос более чем на 1,5%, инфляция снизилась на 1—2% в годовом отчислении, *внутриевропейская* торговля выросла на 30%, интенсивность перетока капиталов между входящими в Союз странами — на 25%¹. На волне экономического роста середины 90-х годов произошло *четвертое расширение ЕС*, когда в Евросоюз вступили Финляндия, Австрия, Швеция и число стран-участниц Союза составило 15.

К началу 1999 г. все страны Евросоюза, за исключением Греции, выполнили требования Маастрихтского Договора, и 4 января 1999 г. евро был введен для безналичного обращения в 11 странах Евросоюза (в январе 2001 г. к еврозоне присоединилась Греция). С 1 января 2002 г. евро был введен в наличный оборот. Переходом к единой европейской валюте руководил Европейский центральный банк (ЕЦБ), основанный 1 июня 1998 г. во Франкфурте-на-Майне. Он следит за введением евро и определяет финансовую политику в еврозоне. Приоритет ЕЦБ — стабильность цен. В то же время он должен поддерживать страны ЕС, берущие на себя обязательство самостоятельно проводить финансовую политику стабильности (новые долги и общая задолженность, процентная ставка). ЕЦБ не может давать кредиты для поддержки государств. Он всецело независим от правительств и организаций европейского сообщества, что гарантирует осуществление единой наднациональной кредитно-денежной политики.

Не присоединились к еврозоне с единой европейской валютой Великобритания, Швеция, Дания. Несмотря на то, что правительства этих стран являются сторонниками единой валюты, общественное мнение в этих странах настроено на сохранение национальных валют. В 2004 г. должно произойти *пятое расширение ЕС*, когда к Союзу присоединятся десять стран-аппlicants — Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чеш-

ская Республика и Эстония. В результате численность населения Евросоюза должна возрасти до 455 млн человек. В качестве перспективной задачи провозглашается дальнейшее расширение ЕС за счет принятия новых стран-участниц (в 2007 г. в ЕС должны войти Хорватия, Болгария, Румыния) и образование на территории Союза единого государственного объединения конфедеративного или федеративного типа.

Основной трудностью планируемого пятого расширения ЕС являются глубокие различия в уровнях экономического развития стран-кандидатов. Так, если размеры ВВП Кипра составляют 4/5 от общеевропейского уровня, то Словении — всего 1/10. В связи с этим открытым остается вопрос о предоставлении новым государствам-членам тех же прав (прямых сельскохозяйственных субсидий и финансовой помощи), какими пользуются «старые» партнеры по Союзу.

Интеграция в Западной Европе отличается от других интеграционных союзов не только четко выраженной этапностью развития (от зоны свободной торговли через таможенный союз, единый внутренний рынок к экономическому и валютному союзу), но и наличием уникальных наднациональных институтов ЕС.

4.2. Механизмы интеграции ЕС

Поступательное движение интеграции в Западной Европе обеспечивается работой системы политических, правовых, административных, судебных и финансовых институтов. Данная институциональная система не имеет аналогов в истории и представляет собой уникальный синтез межправительственного и наднационального регулирования, отличающийся от национальных систем тем, что:

- полномочия институтов ЕС гораздо шире, чем права обычных межправительственных органов;
- права институтов ЕС уже государственных, так как институты ЕС не могут требовать непосредственного подчинения от национальных правительств и парламентов;
- существует особое разделение функций между законодательными и исполнительными органами ЕС, когда законодательные органы могут выполнять исполнительные функции и наоборот.

Западные экономисты называют такую систему *коммунитарной*, т. е. свойственной только ЕС.

Как упоминалось ранее, основными институтами ЕС являются Европейский совет, Совет министров ЕС, Комиссия ЕС, Европейский парламент, Европейский суд.

¹ Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы. — С. 7.

Европейский совет — высший политический орган ЕС. Он определяет политическую и экономическую стратегию ЕС, состоит из глав государств и правительств **стран—членов** ЕС и председателя Еврокомиссии. Минимум два раза в год главы правительств, сопровождаемые министрами иностранных дел, съезжаются на встречу в верхах. Согласно статье 4 Договора о Европейском Союзе Европейский совет должен давать импульсы, необходимые для развития сообщества, и вырабатывать общие цели и ориентиры для этого развития.

Совет министров ЕС, называемый еще Советом Европейского Союза, или Советом, является главным институтом принятия решений. Данный орган также должен проводить основополагающие реформы ЕС. В Совете в соответствии с повесткой дня (например, внешняя политика, сельское хозяйство, транспорт) заседают министры стран ЕС. Решения принимает квалифицированное большинство (62 из 87 голосов). По отдельному вопросу не должно быть единогласия или простого большинства. Число голосов зависит от масштаба страны: у Германии и Франции — по 10, у Бельгии — 5, у Люксембурга — 2.

Комиссия ЕС (КЕС) — исполнительный наднациональный институт, который не только проводит в жизнь уже действующие законы, но и разрабатывает законодательство ЕС, управляет финансами Союза. 20 **комиссаров** могут издавать предписания о порядке исполнения законов с целью воплощения предписаний ЕС в жизнь. Кроме того, они следят за соблюдением норм и договоров ЕС. В случае нарушений комиссия может подать жалобу в Европейский суд на государство ЕС. Каждая страна ЕС посылает минимум одного комиссара в Брюссель. Комиссары отвечают за отдельные области, например, сельское хозяйство, торговлю или внешние связи. Они работают независимо от правительств или других учреждений. Председатель комиссии (в настоящее время итальянец Романо Проди) одновременно является членом Европейского совета. Комиссия заседает в Брюсселе, но имеет представительства во всех странах ЕС, а также делегации в 128 государствах.

Европейский парламент (ЕП) — демократический институт, избираемый напрямую и представляющий граждан ЕС. Во многих областях Европарламент имеет решающий голос в законодательной деятельности Союза. Он может вносить поправки в законопроекты Комиссии ЕС или не принимать их в том случае, если Совет министров не соглашается с поправками. Парламент вместе с Советом министров обсуждает и принимает проект бюджета Комиссии, одобряет назначение председателя Комиссии и **комиссаров**. Кроме того, объявив вотум недоверия (большинством членов), Парламент может заставить

Комиссию выйти в отставку. Международно-правовые договоры ЕС вступают в силу лишь после одобрения Парламентом, что очень важно при планируемом пятом расширении ЕС. Сейчас в Европарламенте заседают 626 депутатов, которые специализируются по 17 комитетам. Выборы проходят каждые 5 лет.

Европейский суд обеспечивает примат прав ЕС над национальным правом **государств—членов** ЕС, следит за единообразным толкованием законодательных актов ЕС и их исполнением, урегулирует противоречия в текущей практике деятельности ЕС.

Взаимодействие между основными институтами ЕС в процессе разработки и принятия решений осуществляется обычно в следующем порядке. Инициатором разработки новых предложений, как правило, выступает Еврокомиссия. Она направляет предложения в Совет министров, а тот после соответствующего изучения — в Европарламент, где они рассматриваются и дорабатываются различными комитетами, представляющими интересы различных слоев населения и регионов. Заключение Парламента и комитетов поступают обратно в Еврокомиссию, которая с учетом замечаний и предложений готовит законопроект для второго чтения в Парламенте и Совете министров. После прохождения законопроекта через комиссии Парламента и через повторное голосование он возвращается в Совет министров, который и принимает окончательное решение.

Усложненность и многоступенчатость институциональной структуры ЕС по сравнению с национальными системами управления объясняются разнообразием и неординарностью вопросов, которые ей приходится решать на наднациональном уровне, а также необходимостью согласования интересов различных групп населения, стран и регионов.

4.3. Налогово-бюджетная, структурная и научно-техническая политика ЕС

ОСНОВОЙ наднационального и межнационального регулирования всех сторон деятельности ЕС является *общий бюджет Евросоюза*. Небольшая доля бюджета ЕС в совокупном ВВП стран ЕС (1,37%) объясняется принципом *субсидиарности* (дополнительности) средств бюджета, направляемых на различные программы ЕС, что не предусматривает их полного бюджетного финансирования.

Доходная часть бюджета ЕС формируется за счет отчислений от налога на добавленную стоимость в размере 1,4% от национальных Поступлений, таможенных пошлин, взимаемых при импорте в зону ЕС промышленных товаров из третьих стран, аграрных компенса-

ционных сборов на импортируемую продукцию, отчислений из национальных бюджетов.

Расходная часть бюджета предназначена для проведения аграрной (на единую сельскохозяйственную политику ЕС приходится 48% бюджета Союза), региональной, социальной, научно-технической и промышленной политики стран — членов ЕС, оказания помощи развивающимся странам, а также для покрытия административных расходов. В расходную часть бюджета включаются расходы основных бюджетных фондов ЕС.

В финансовый механизм ЕС включаются:

1) *Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства* — источник финансирования единой аграрной политики ЕС;

2) *Европейский социальный фонд* — источник финансирования программ по оказанию помощи депрессивным регионам, охваченным структурной безработицей;

3) *Европейский фонд регионального развития* — источник финансирования программ по выравниванию уровней экономического развития различных регионов Союза;

4) *Европейский фонд развития* — источник оказания помощи странам, проходящим начальный этап интеграции (ассоциированным членам ЕС);

5) *Европейский инвестиционный банк* — институт финансирования региональных программ по модернизации предприятий за счет долгосрочных кредитов и гарантий.

Интеграционные процессы в сфере финансов проявляются и в процессе гармонизации налогов, который предполагает применение в налогообложении одинаковых схем и постепенное сглаживание разницы в налоговых ставках. Так, во всех странах ЕС действует налог на добавленную стоимость, и его удельный вес в общей сумме налогов составляет в Германии, Франции, Великобритании примерно одну и ту же величину — 17–18 %. Сближение принципов косвенного налогообложения особенно важно для ЕС по двум причинам. Во-первых, поскольку эти налоги включаются в цену товаров, то их единообразие создает примерно равные конкурентные условия на европейском рынке. Во-вторых, именно эти налоги являются главным источником формирования доходной части национальных бюджетов.

Вместе с тем, несмотря на стремление достичь такого же единства и в отношении налогов на прибыль корпораций и подоходного налога, пока не удается достичь их гармонизации. Против попыток выровнять налоговое бремя в странах Евросоюза выступает Великобритания, так как предельные налоговые ставки в этой стране ниже, чем в среднем в странах ЕС.

Структурная политика ЕС, нацеленная на эффективное решение вопросов структурной перестройки экономики, повышения ее научно-технического потенциала, проводится одновременно на двух уровнях: секторальном (отраслевом) и региональном. Среди отраслей хозяйства наибольшему регулированию подвержено сельское хозяйство. Для его стимулирования при импорте более дешевой продукции из третьих стран на границах ЕС взимается компенсационный сбор, а своим сельскохозяйственным производителям гарантируется сбыт по заранее определенной цене. На прямые субсидии сельскохозяйственным производителям расходуется 60% всех расходов на аграрную политику. Кроме того, структурная реформа европейского сельского хозяйства предполагает: повышение концентрации производства до оптимального уровня; сокращение сельхозугодий при росте производительности земли за счет применения передовых технологий (генной инженерии, биотехнологий и др.); перемещение рабочей силы из сельского хозяйства в другие сферы и др.

Другим элементом структурной политики ЕС является политика перестройки промышленности на уровне отдельных регионов, вызванная всеобщим процессом деиндустриализации экономики ЕС. Динамичное изменение структуры хозяйства на основе достижений науки и техники приводит к сокращению доли традиционных отраслей (текстильной, металлургической, угледобывающей), к закрытию предприятий базовых отраслей и возникновению депрессивных регионов с массовой безработицей. Европейский фонд регионального развития оказывает финансовую помощь проблемным регионам в строительстве новых промышленных объектов, создании новых рабочих мест, в реализации программ переобучения и переквалификации.

В последние годы в структурной политике преимущественное развитие получает селективный подход, направленный на стимулирование деятельности конкретных компаний. Согласно данному подходу только частный бизнес может эффективно решать вопросы подъема депрессивных регионов, причем не путем строительства крупных индустриальных предприятий, а главным образом посредством создания предприятий передовых отраслей. Помимо льготного налогообложения, облегчения доступа к кредитам, антимонопольных процедур селективный подход предусматривает мероприятия, подготавливающие предприятия к эффективному участию в европейской конкуренции: предоставляется более полная информация о рынке (электронная база данных ТЕД), оказывается техническая помощь предприятиям—участникам внутриевропейских обменов (программа ПРИСМА), проводится специальная подготовка Персонала.

Особенностью совместной научно-технической политики является стимулирование НТП в «предконкурентных» областях (на стадии разработки проекта), не приносящих непосредственной прибыли. В то же время решение производственно-внедренческих задач передано самим предпринимателям.

Для реализации совместной научно-технической политики ЕС разрабатывает четырехлетние рамочные программы в области информатики, новых материалов, телекоммуникаций, биотехнологий, состоящие из отдельных проектов с определенным сроком их выполнения и необходимым финансовым покрытием. Финансирование проектов может быть *прямым*, если исследования ведутся в научных центрах, принадлежащих ЕС, и *косвенным*, если они ведутся фирмами не менее двух стран-членов на контрактной основе (в этом случае предусмотрено 50%-ное финансирование стоимости работ), а также *согласованным*, если совместные проекты выполняются на основе национальных средств, а Еврокомиссия оплачивает лишь часть расходов на координацию действий и обмен информацией.

Процесс проведения единой макроэкономической политики в странах ЕС не лишен противоречий, которые вызваны разделением национальных и наднациональных рычагов управления экономикой и передачей ряда традиционных регулирующих функций государства на наднациональный уровень. Так, Маастрихтские требования соблюдения бюджетной дисциплины (бюджетный дефицит не должен превышать 3% ВВП для стран, входящих в еврозону) значительно ограничили антикризисную роль государственной бюджетной политики. Это в полной мере проявилось в ходе мировой экономической рецессии 2001–2002 гг., когда на Германию, использующую рост государственных расходов для выхода из кризиса, были наложены штрафные санкции за превышение размеров бюджетного дефицита (свыше 3% ВВП).

Еще более противоречивой, чем единая бюджетная политика, является общая сельскохозяйственная политика Евросоюза. Противоречия усиливаются в связи с предстоящим пятым расширением ЕС. Дело в том, что члены ЕС получают прямые субсидии из бюджета Евросоюза пропорционально размерам своего аграрного сектора, а вкладывают средства в бюджет пропорционально размерам ВВП. При этом наиболее развитые в промышленном отношении страны ЕС, прежде всего Германия, вкладывают в бюджет много, а их не столь многочисленны, как в других агропромышленных странах ЕС, фермеры получают небольшие субсидии.

Вступление в ЕС стран Восточной Европы, в экономике которых значительную роль играет сельское хозяйство, например *Польша*, ведет к перераспределению потоков от основных получателей субси-

дий в ЕС (Испании, Италии и Франции) к новым членам, что вызывает их недовольство. Чтобы смягчить последствия пятого расширения ЕС для «старых» членов ЕС, Евросоюз разработал программу *постепенного* субсидирования вновь принятых стран.

Однако, несмотря на все противоречия в осуществлении единой макроэкономической политики, Евросоюз остается самым уникальным в мире наднациональным экономическим образованием, обеспечивающим оптимальное функционирование национальных хозяйств в условиях унифицированной бюджетной, денежно-кредитной, структурной, сельскохозяйственной и научно-технической политики ЕС.

4.4. Экономика ведущих стран ЕС

Хозяйственная система ЕС представляет собой конгломерат эффективно взаимодействующих национальных экономик, которые не утратили национального своеобразия несмотря на многолетнее сотрудничество. Это проявляется в различии темпов экономического роста, инфляции, безработицы, а также в подходах, методах и инструментах государственного регулирования экономики. *Межстрановые* отличия и в дальнейшем будут присутствовать в экономическом развитии Евросоюза и активно воздействовать на интеграционный процесс.

Германия. Страна занимает центральное положение в Европе не только в географическом, но и в экономическом смысле, являясь двигателем западноевропейской экономики. По объемам ВВП (1934 млрд долл.) Германия находится на первом месте в Европе, 60% ее экспорта размещается на рынках стран — членов ЕС¹. Кроме того, Германия формирует 33,3% доходной части бюджета Евросоюза. «Классическими» отраслями немецкой промышленности, занимающими лидирующее положение в национальном хозяйстве, являются химия, автомобилестроение, общее и электротехническое машиностроение. Германия не конкурирует с США и Японией в областях высоких технологий, в производстве и сбыте изделий микроэлектроники. Вместе с тем немецкие фирмы нашли устойчивую внешнеторговую нишу и успешно конкурируют на рынке изделий «средней», традиционной технологии, оснащенных дополнительно высокотехнологичными устройствами. Продукция таких отраслей, предназначенных для конечного потребления, составляет основной экспортный потенциал Германии. Почти каждый третий инженер, техник или предприниматель страны работает на экспорт. Экспортная доля в ВВП Германии составляет почти 30%.

¹ Страны ОЭСР, 2000. Статистический справочник ОЭСР / Пер. с англ. - М.: Весь мир, 2001. - С.24.

Однако сила германской экономики — высокая конкурентоспособность немецких товаров на мировом рынке — является одновременно и ее слабостью, поскольку ставит экономический рост в стране в зависимость от колебаний мировой конъюнктуры. В связи с этим в условиях мировой экономической рецессии 2001—2003 гг. перед правительством Шредера стоит задача активизации роли внутреннего спроса как основного фактора роста ВВП.

К негативным факторам, снижающим конкурентоспособность немецких товаров на внешнем рынке, относится один из самых высоких в мире уровень затрат на оплату труда: средняя заработная плата в промышленности Германии составляет 26,5 евро/час, тогда как средняя в ЕС — 22,3, а в США — 17,5 евро/час¹. Еще одним отрицательным фактором экономического роста считается высокое налоговое бремя. Так, ставка совокупного налога на прибыль (корпорационный налог + надбавка солидарности + промысловый налог) составляет 40%, а максимальная ставка подоходного налога — 48,5%².

Высокие налоги являются необходимым элементом немецкой модели социального рыночного хозяйства, в которой государство аккумулирует значительные налоговые ресурсы для их дальнейшего перераспределения с целью повышения благосостояния всех социальных групп населения. Особенностью этой национальной модели экономики является то, что решение государством социальных задач сопряжено с задачей поддержания конкурентоспособности рыночного механизма. Конечно, такая национальная модель хозяйствования развивается не без внутреннего напряжения, которое вызвано значительными масштабами перераспределительных процессов (около 50% ВВП перераспределяется через бюджет по сравнению с 40% в англосаксонских странах). Однако, несмотря на это, в Германии ниже, чем в ведущих странах ЕС, степень неравенства (коэффициент Джини составляет 0,300 по сравнению с 0,361 в Великобритании и 0,327 во Франции), а число бедных как минимум полтора раза меньше.

В Германии существует законодательно закрепленное право³ на получение минимального гарантированного дохода и право на другие виды социальной помощи вне зависимости от того, делал ли человек взносы в государственную систему страхования ранее. Таким образом, нищета в Германии почти запрещена федеральным законом о социальной помощи. Немецкое государство обязано, согласно этому закону, предоставить неимущим необходимое потребление: жилье, пищу, уход и т.д.

¹ Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы. — С.5.

² Гутник В. Германия // МЭ и МО. — 2001. — №8. — С.87.

Германия — крупнейший в мире экспортер не только товаров, но и капитала. Она занимает третью позицию в списке мировых кредиторов после Великобритании и США. При этом Германия является самым крупным кредитором России.

Франция. По уровню экономического развития Франция занимает в ЕС вторую позицию. По объему ВВП в 2000 г. (1326,9 млрд долл.) эта страна уступала в ЕС только Германии. Однако в отличие от немецкой французская экономика традиционно является «экономикой услуг», доля которых в 2000 г. составляла 72% ВВП. Не менее важной «точкой опоры» экономики Франции является конкурентоспособный экспорт товаров основных отраслей французской промышленности: электроники, фармацевтики, биохимии, автомобилестроения. Относительно низкие издержки производства (за счет невысокого по европейским стандартам уровня заработной платы), сравнительно небольшая доля прибыли в цене, высокое качество французских товаров, хорошее послепродажное обслуживание позволяют расширять объемы внешней торговли на европейских рынках.

Другой составляющей экономического развития страны является активное привлечение иностранных капиталовложений. Иностранных инвесторов привлекают во Францию высокая квалификация и дешевизна рабочей силы, развитая инфраструктура. Однако «минусом» французской экономики является высокая регламентация государством деятельности бизнеса. Это вызвано более медленным, чем в других европейских странах, движением к либерализации экономики, предполагающим признание лидирующей роли бизнеса в хозяйственной жизни, отмену административно-правовых барьеров для развития предпринимательства, отказ от «государства всеобщего благосостояния».

По уровню государственных расходов (50,8% к ВВП) и социальных трансфертов (28,2% к ВВП) Франция опережает социально-ориентированную экономику Германии (44,3% и 22,0% соответственно)⁴. Для поддержания на таком высоком уровне государственных, в том числе социальных, расходов налоговое бремя во Франции в 2000 г. достигло рекордной и для этой страны, и для ЕС величины — 46,3%⁵. В стране сохраняется крупная государственная собственность, которая распродается только по мере необходимости погашения бюджетных дефицитов. Так, в 90-е годы объектами приватизации стали автомобильная группа «Рено», алюминиевый концерн «Пепино», Французский банк внешней торговли и др. Однако госу-

⁴ European Economy. — 2001 — № 3. — P.1.

⁵ Островская Е. // Франция — 2001. — № 8 — С.96.

дарство по-прежнему контролирует цены естественных монополий цены на продукцию аграрного сектора, тарифы здравоохранения.

Сохраняющаяся, несмотря на все реформы хозяйственного механизма, значительная роль государства во французской экономике восходит к послевоенной экономической политике дирижизма, когда государство стремилось не столько «дирижировать» частным бизнесом, сколько подменить его экономические функции путем национализации крупной промышленности, планирования и ценового контроля.

Результатом зарегулированности и излишней регламентации национальной экономики на современном этапе является отставание французских фирм в конкурентной борьбе за лидерство на мировых рынках. Так, среди крупнейших 50 промышленных фирм мира — 12 западноевропейских, из них только одна французская. И только интеграция Франции в ЕС и еврозону приводит к некоторому откату от традиционных государственных подходов в экономической политике и большей децентрализации экономики.

Великобритания. Ведущими отраслями английской экономики являются традиционные отрасли обрабатывающей промышленности, с которых начиналась индустриализация этой страны: сталелитейная, судостроительная, текстильная, прежде всего хлопчатобумажная. Однако на современном этапе в промышленности Великобритании происходят значительные структурные сдвиги. Возрастает роль наукоемких отраслей — электронной, электротехнической, приборостроения, аэрокосмической, фармацевтики, производства оборудования для морской добычи нефти.

Великобритания обладает самыми значительными запасами энергоресурсов среди стран ЕС, включая нефть, газ и уголь. Открытие в 70-х годах больших месторождений нефти и газа в Северном море значительно изменили структуру энергетики: на смену угольной промышленности приходит производство электроэнергии при помощи природного газа (40%), нефти (30%), атомной энергии (25%). Перемены в структуре британского хозяйства постепенно приближают его к структуре производства в других европейских странах. Так, несмотря на традиционную индустриальную направленность британской экономики, в последние годы в ней существенно увеличилась доля сферы услуг (до 70,2%)¹. Наиболее динамично развиваются телекоммуникационные, страховые, финансовые, **бизнес-услуги**.

Дистанцирование Великобритании от многих интеграционных процессов ЕС (еще при подписании Маастрихтского договора в 1992 г. она зарезервировала за собой право не участвовать в европейском валютном союзе) даст ей некоторые преимущества. Экономический цикл в Великобритании не совпадает с циклами деловой активности континентальной Европы. Страна имеет свободу выбора направлений экономической политики и не преследует внешние цели, такие, как вхождение в еврозону и поддержание жестких Маастрихтских критериев. Это позитивно отражается на основных макроэкономических показателях ее развития: по темпам роста производительности труда, промышленного производства, уровня занятости Великобритания опережает Германию и Францию.

Действие краткосрочных факторов (снижение уровня налогов, девальвация фунта), а также долгосрочных (уменьшение удельных затрат на рабочую силу в себестоимости продукции, превышение темпов производительности над темпами роста заработной платы) позволило повысить уровень конкурентоспособности английских товаров и расширило экспорт таких отраслей, как машиностроение и автомобилестроение, которые раньше были слабым звеном английской промышленности. На машины и транспортные средства приходится половина британского экспорта. Высокой экспортной ориентацией обладает электронная промышленность: на экспорт вывозится около 90% продукции отрасли. Великобритания занимает одно из первых мест в мире по экспорту военной техники и вооружения.

Однако, несмотря на растущую мощь промышленного сектора экономики и сферы услуг, финансовый сектор Великобритании традиционно намного превышает потенциал ее национальной экономики. Великобритания является финансовым центром современного мира. По объему капиталов, экспортированных за пределы национальных границ (199,3 млрд долл.), эта страна к началу XXI в. опередила США¹.

Высокой степени интеграции Великобритании в мирохозяйственные связи способствует активная политика государства, нацеленная на либерализацию британской экономики, увеличение объема международной торговли и инвестиций. Уровень налогообложения корпораций и малого бизнеса в Великобритании ниже, чем в большинстве стран ЕС. По инвестиционной привлекательности среди развитых стран Великобритания в 1999 г. уступала только США. Иностранных инвесторов привлекают в экономику Велико-

¹ Хесин Е. Великобритания // МЭ и МО. - 2001. - №8. — С.103

Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы - С.10.

британии высокая степень защищенности капиталовложений, относительно низкая по сравнению с другими странами ЕС заработная плата в сочетании с высококвалифицированными кадрами, относительно низкие налоги на бизнес, а также правительственные субсидии для поддержки инвестиций и создания рабочих мест. Однако из-за неучастия в еврозоне и высокого курса фунта к евро Великобритания постепенно теряет привлекательность для инвесторов.

Позитивную роль в развитии британской экономики сыграла крупномасштабная приватизация 80—90-х годов, начатая правительством М.Тэтчер. Практически все отрасли и компании, национализированные с 1945г., опять стали объектами частной собственности, что привело к резкому росту в них производительности. Помимо этого программы приватизации сократили масштабы государственного регулирования и повысили его эффективность. Экономическая политика дерегулирования, проводимая во всех сферах хозяйственной жизни Великобритании, сняла многие административно-правовые ограничения в сфере бизнеса, сняла валютные и финансовые ограничения на потоки капиталов между Великобританией и другими странами мира, упразднила контроль над заработной платой, ценами, дивидендами. В результате экономика Великобритании на современном этапе является самой децентрализованной в ЕС и шестой в мире из 102 стран по «индексу экономической свободы».

Такое же стремление к децентрализации и дерегулированию характерно для Великобритании как члена Евросоюза. Страна выступает против превращения ЕС в наднациональное объединение с единой валютой и единым налоговым бременем, против создания даже в далекой перспективе единого европейского государства федеративного типа, а также за скорейшее расширение ЕС за счет стран Центральной и Восточной Европы. В основе такой независимой позиции Великобритании в ЕС лежит боязнь утраты национального и государственного суверенитета, усиления германо-французского блока в ЕС, а также традиционная ориентация Великобритании на экономику США.

Италия. Эта страна занимает особое место в Европейском Союзе. Если в 1957 г. она вступила в ЕС как самый слабый его участник (объемы ВВП на душу населения составляли около 70% среднего показателя «шестерки»), то в настоящее время Италия по показателям экономического развития вплотную приблизилась к самым развитым странам ЕС. Объемы итальянского ВВП составляют 95% ВВП Великобритании, а объемы ВВП на душу населения лишь немного уступают Франции и составляют 21800 долл. США (по па-

риту покупательной способности)¹. Качественный скачок в развитии экономики Италии обусловлен ее сравнительно быстрым экономическим ростом в предыдущие десятилетия, на который позитивное влияние оказала интеграция итальянской экономики в хозяйственную систему ЕС.

Однако, несмотря на успешную интеграцию этой страны в ЕС, итальянская хозяйственная модель сохраняет своеобразие, в той или иной мере присущее всем южноевропейским членам ЕС (Испании, Греции, Португалии). Специфическими чертами данной модели являются:

- традиционная специализация страны главным образом на производстве потребительской продукции (текстильной, керамической, швейной, агропищевой);
- низкий уровень концентрации и централизации производства и капитала. Удельный вес малых предприятий (с числом занятых до 9 человек) составляет 93%, и на них работают 40% занятых. Для крупных предприятий (свыше 500 человек) эти показатели составляют соответственно 0,2 и 13%²;
- ведущая роль кооперативного сектора в структуре промышленного производства. В стране насчитывается около 90 тыс. кооперативов всех разновидностей. В этот сектор входят «народные банки», сельские и сберегательные ремесленные кассы, которые обслуживают сотни тысяч предприятий малого и среднего бизнеса;
- территориальная кооперация предприятий малого и среднего бизнеса, которые объединяются в промышленные округа, группы, сети для производства традиционных для Италии товаров. Высокая концентрация предприятий на ограниченной территории позволяет реализовать такие преимущества кооперации, как гибкость к изменению условий внешней среды, быстрое распространение передовых технологий, снижение транспортных и общих издержек. Округа независимы в проведении своей хозяйственной политики, организации производства и сбыта;
- продвижение национальных товаров на экспорт предприятиями малого и среднего бизнеса. Что касается крупного бизнеса, то он является малоконкурентоспособным на внешних рынках и опирается в основном на государственную поддержку. В результате среди ведущих экспортеров страны лишь 1/5 — крупные предприятия. Вместе с тем «шерстяная

² Страны ОЭСР. 2000. Статистический справочник ОЭСР — С.81
italy / OECD Economic Surveys. Paris, 2000. P.44 — 45

столица ЕС* — округ Прато — осуществляет экспортное производство, опирающееся на давние ремесленные традиции, на 16 тыс. мелких предприятий со средним числом занятых около трех человек на каждом¹;

- итальянский государственный сектор — один из крупнейших в Европе. По размерам он уступает только Португалии и Греции. Ослабление доминирующей роли госсектора в национальной экономике вследствие его неэффективности и коррупционности является одной из самых сложных задач современного этапа развития экономики Италии;
- высокий удельный вес теневой экономики, масштабы которой составляют около 1/4 ВВП².

Самое слабое звено современной экономики Италии — огромный разрыв в уровнях экономического развития между индустриальным Севером и промышленно отсталым Югом. Экономическая неразвитость последнего приводит к сосредоточению здесь основной массы безработных, отличающихся низким уровнем образования и квалификации. Для решения проблемы Юга применяются долгосрочные государственные программы, финансируемые за счет средств госбюджета, а также привлекаются финансовые и научно-технические ресурсы Евросоюза. В этом состоит одна из причин того, что Италия в отличие от Великобритании стремится к наиболее тесному сотрудничеству в рамках Евросоюза. Так, в конце 1990-х годов для вступления в еврозону и выполнения Маастрихтских критериев Италия пошла на беспрецедентно жесткие финансово-бюджетные меры. Были сокращены государственные расходы, проводились мероприятия по улучшению собираемости налогов, расширены объемы приватизации и даже был введен чрезвычайный «европейский налог».

Пример ЕС показывает, что реальные процессы интеграции идут по пути создания региональных экономических блоков. Однако усиление процесса регионализации мировой экономики на основе межгосударственной экономической интеграции конца XX — начала XXI вв. — лишь одно из проявлений глобализации.

4.5. Глобализация: причины, формы и последствия

Глобальные электронно-информационные изменения в технологическом базисе производства (беспроводная передача информации через сеть Интернет, космическая спутниковая связь, передача информации через линии электропередач), оцениваемые многими учеными

как переход от индустриального к информационному обществу, приводят к столь же глобальным изменениям в мировой экономике.

Возможность получать информацию с любого расстояния в режиме реального времени и быстро принимать решения при помощи современных систем телекоммуникаций беспрецедентно снижает издержки по организации международного инвестирования и кредитования, кооперированию производства, распространению новых производственных и управленческих технологий. В итоге информационное интегрирование мира становится объективной основой для качественного ускорения обменов товарами, услугами, капиталами, расширения внешнеэкономических отношений и превращения их из межгосударственных и межнациональных в глобальные, всемирные. Так, ежегодные темпы роста оборотов мирового товарооборота составляют 8%, что намного превышает темпы роста ведущих национальных экономик мира, находящиеся в диапазоне 1,5 — 5%. Это свидетельствует о том, что темпы роста взаимозависимости национальных экономик опережают их экономический рост, и количественное расширение мирохозяйственных отношений в последние десятилетия XX в. приобрело новое качество.

Качественно новый этап интернационализации мирового хозяйства, развернувшийся в конце XX — начале XXI вв. и основанный на развитии информационных технологий, называется глобализацией. Можно выделить следующие качественные характеристики данного этапа.

1. Сокращение экономического расстояния (измеряемого в стоимости транспортных и информационных услуг) между всеми регионами мира, что позволяет объединить их в единое глобальное транспортное, телекоммуникационное, финансовое и производственное пространство. Так, развитие новых поколений железнодорожного, авиационного, водного, автомобильного транспорта и быстрое наращивание транспортной инфраструктуры привело к значительному удешевлению транспортных тарифов: за последние шесть десятилетий авиаперевозки подешевели более чем в 6 раз, а цены компьютеров в течение жизни одного поколения упали в 10 тыс. раз и продолжают снижаться на 30—40% в год³. Это привело сначала к количественным, а затем и к качественным сдвигам в интернационализации производства и финансов.

На смену межстрановому межфирменному производственному обмену готовыми изделиями приходит международный внутрифирменный обмен узлами, деталями, компонентами готовых изделий,

¹ Авидова А.В. Италия: своеобразия южноевропейского пути развития. // МЭ и МО. 2001. №5. — С.81.

² Там же. — С.83.

³ Ишиков Ю. Внешнеэкономические связи в XX в. — от упадка к глобализации // МЭ и МО. - 2001. - № 8. - С.17.

когда до 40% мировых товарных потоков в современном мировом хозяйстве осуществляется в рамках отдельных транснациональных фирм. Внутрифирменный характер международных обменов тем более прочно привязывает национальные хозяйства друг к другу, что осуществляется он на основе единой корпоративной собственности.

Снижение до минимума временных, материальных, операционных издержек финансовых операций объективно усиливает не только производственную, но и финансовую взаимозависимость национальных экономик. Это отражается в формировании глобальной «виртуальной экономики», под которой понимается почти мгновенное перемещение «электронных денег» между банковскими счетами при помощи электронной почты и Интернет.

2. Появление новых форм организации мирового хозяйства, соответствующих информационному технологическому базису, — глобальных информационных, инновационных, производственных, финансовых сетей. Сети представляют собой децентрализованные организационные структуры, в которых владельцы капитала, собственники оборудования, владельцы интеллектуального капитала, отдельные работники, некоммерческие организации различных стран, являясь «узлами в сети», вступают между собой в договорные отношения для решения определенных производственных, научно-технических и финансовых задач. Сети могут неограниченно расширяться путем включения в них новых «узлов». Однако интеграция экономического субъекта в сеть становится возможной только при наличии у него необходимых для оперативного решения задачи характеристик, делающих его незаменимым узлом в данной сети.

Смена вертикальной (иерархической) организации экономических отношений на горизонтальную (сетевую) с переходом на новые информационные технологии обусловлена снижением издержек на сбор и передачу информации, на контроль и согласование различных уровней управления.

3. Возрастание роли «глобальных фирм и банков» — транснациональных корпораций (ТНК) и банков (ТНБ) в управлении глобальными экономическими процессами. Владея филиалами и производственно-сбытовыми структурами во многих странах мира, ТНК концентрируют и управляют значительными частями отраслей мировой экономики и целыми сегментами мирового рынка¹. Так, к концу 1990-х годов 10 самых крупных мировых компаний > сфере телекоммуникаций контролировали 86% мирового рынка объемом 262 млрд долл¹. В 1999 г. общее число ТНК составило около

60 тыс., число их зарубежных филиалов — почти 600 тыс., их глобальные активы достигли 17,7 трлн долл. Продажи зарубежных филиалов ТНК растут быстрее, чем мировая торговля товарами и услугами. На современном этапе ТНК контролируют от 1/3 до 1/2 мирового промышленного производства и 2/3 международной торговли¹. Некоторые крупнейшие ТНК возглавляются гигантскими ТНБ, хотя существуют и чистые финансовые транснациональные структуры, концентрирующие гораздо большие средства, чем в отраслях непосредственного производства. Так, во второй половине 1990-х годов на 10 крупнейших ТНБ приходилось от 20 до 25% мировых вкладов и мирового объема всех денежных займов². В этих условиях часть функций национальных государств по регулированию мирохозяйственных отношений постепенно переходит к ТНК и ТНБ.

4. Развитие региональных интеграционных объединений с наднациональными механизмами управления экономическими процессами. Наряду с ЕС активно развиваются менее крупные и не столь институционально совершенные блоки и зоны свободной торговли: НАФТА, АСЕАН, Центральноамериканский общий рынок, МЕРКОСУР (объединение Аргентины, Бразилии, Уругвая), Вышеградская группа стран с переходной экономикой в Центральной и Восточной Европе и др. Интеграционные процессы в региональных блоках позволяют объединить материальные, финансовые и интеллектуальные ресурсы различных стран и регионов в глобальное мировое пространство.

5. Массовое распространение либеральной рыночной модели экономики (переход к рыночной экономике стран Центральной и Восточной Европы, Китая), обеспечивающих рыночную целостность глобальному мировому хозяйству. Для этого МВФ и Всемирным Банком была разработана единая для всех развивающихся и посткоммунистических стран макроэкономическая стратегия рыночных реформ, необходимая для достижения экономического роста в этих странах (данная программа получила название «Вашингтонского консенсуса»). Программа включает следующие элементы:

- ослабление регулирующей роли государства в экономике;
- плавающие обменные курсы;
- снижение торговых барьеров;
- ускоренное развитие сектора услуг как основной сферы занятости и создания общественного богатства.

¹ Черковец О. Глобализация сотрудничества или конкуренции? // Экономист. 2002. - № 10. — С. П.

Шихов Ю. Внешнеэкономические связи в XX в. — от упадка к глобализации. — С. 17.
Черковец О. Глобализация сотрудничества или конкуренции? — С. 7.

Данные глобальные сдвиги в мировой экономике на рубеже двух веков свидетельствуют о том, что глобализация качественно отличается от предшествующих этапов интернационализации экономики, основным содержанием которых выступала международная экономическая интеграция.

Качественные различия между глобализацией и интеграцией заключаются в следующем.

1. Глобализация является необратимым процессом, основанным на объективных сдвигах в сферах коммуникаций, производства, торговли, финансов. В то же время для предшествующих глобализации периодов интернационализации экономики были характерны и подъемы активности в международном сотрудничестве, и попятные движения к изолированному развитию, вызванные обострением политических и экономических межгосударственных противоречий. Поэтому процессы межгосударственной интеграции в отличие от глобализации являются обратимыми.

2. Глобализация универсальна по субъектам, участвующим в ней. В отличие от межгосударственной экономической интеграции, основными субъектами которой являются страны и их объединения — союзы государств, международные экономические организации (МВФ, Всемирный банк, ВТО), субъектами глобализации становятся почти все участники международной жизни: транснациональные корпорации и банки; сетевые организации, состоящие из предприятий малого и среднего бизнеса, местных общин, банков; некоммерческие организации, индивиды.

3. Глобализация является более широким по содержанию процессом, чем международная экономическая интеграция. Кроме межгосударственных экономических процессов, регулирующихся национальными государствами и надгосударственными органами (по типу ЕС), она включает в себя глобальные транснациональные производственные, финансовые, телекоммуникационные процессы, почти или совсем не поддающиеся государственному регулированию.

Являясь сложным и неоднородным по своим проявлениям процессом, глобализация приводит к ряду неоднозначных последствий для развития мировой экономики.

С одной стороны, глобализация, обеспечивая единство всех революционных изменений в технико-технологическом и финансово-экономическом базисах, открывает новые возможности для экономического развития. Так, перемещение транснациональными корпорациями наукоемких производств в развивающиеся страны в целях уменьшения расходов на рабочую силу и ресурсы приводит к быстрому распространению новых технологий из высокоразвитого ядра мирового хозяйства на периферию. Кроме того, возрастание

масштабов трансграничных потоков ссудного капитала при помощи новых информационных технологий обеспечивает расширение кредитных ресурсов и доступ к ним в любой точке мирового экономического пространства. Все это создает реальные возможности для ускорения экономического роста не только в развитых, но и в развивающихся странах мира.

С другой стороны, глобализация несет ряд отрицательных последствий для мировой экономики.

1. Глобализация усиливает неравномерность и неустойчивость национального и мирового экономического развития. Это связано с разделением национально-хозяйственных комплексов на экспортоориентированные производственные цепочки и на те звенья, которые не способны эффективно функционировать в условиях глобального рынка. В результате разрушаются прежде единые внутренние национальные рынки, что приводит к увеличению доли населения, занятого в неэффективных с точки зрения глобального рынка секторах экономики. В свою очередь это порождает рост численности населения с низкими доходами и резкое имущественное расслоение на тех, кто пользуется материальными плодами глобализации, и на тех, кто обделен ими. Причем это касается не только развивающихся стран, но и развитых рыночных хозяйств, в которых увеличивается количество депрессивных регионов и очагов нищеты.

Но если до недавнего времени национальное государство обладало механизмами перераспределения выгод от экспорта среди населения, то появление новых негосударственных субъектов мировой экономики, неподконтрольных государству (ТНК, ТНБ, неправительственных организаций), резко ограничивает его перераспределительные и социальные возможности. В итоге выгоды от глобализации концентрируются у тех экономических субъектов, кто сумел интегрироваться в глобальное хозяйство.

Особенно болезненно эти процессы протекают в «третьих странах», вынужденных занимать те ниши, которые им определили мировые центры, что чаще всего не соответствует национальным экономическим интересам таких стран. В результате усиливаются диспропорции между богатыми и бедными странами мира. Так, согласно данным Доклада Всемирного банка о мировом развитии в 2000—2001 гг., средние доходы в 20 наиболее богатых странах мира в 37 раз превышают средние доходы в 20 беднейших странах, при этом за последние 40 лет этот разрыв удвоился¹.

Неравномерность национального и мирового экономического Развития является одним из факторов усиления социальной напря-

женности в мире, что увеличивает инвестиционные и предпринимательские риски и препятствует устойчивому развитию мировой экономики.

2. Глобализация значительно ограничивает роль государства в макроэкономическом регулировании и изменяет традиционный набор инструментов воздействия государства на внутренние и внешние экономические связи. ТНК, ТНБ, международные инвестиционные фонды, все в большей мере определяя финансовую и хозяйственную конъюнктуру мировой экономики, делают неэффективным использование прежних государственных рычагов воздействия на экономику: импортных и экспортных пошлин, курса национальной валюты, ставок рефинансирования. Так, интернационализация производства в рамках внутрифирменного обмена позволяет ТНК захватывать рынки в обход таможенных барьеров, а масштабные спекулятивные сделки с валютой, вызывая постоянные колебания валютных курсов на десятки процентов в год, лишают государство эффективного инструмента воздействия на хозяйственную конъюнктуру.

Ранее эффективная в условиях спада или роста инфляции политика процентных ставок также наталкивается на ограничения, налагаемые на нее неуправляемым в условиях глобализации движением спекулятивных капиталов. Так, традиционное снижение процентных ставок в условиях экономического кризиса может спровоцировать массовое бегство спекулятивного капитала из страны, что еще больше обострит экономическую ситуацию в стране вместо ее стабилизации. В результате на национальном и глобальном уровнях усиливаются тенденции к несогласованности и разбалансированности экономического развития.

3. Глобализация вызывает массовое распространение отрицательных внешних эффектов в сфере производства и потребления. Так обострение конкурентной борьбы за выход на глобальный мирохозяйственный рынок и получение выгод от глобализации приводят к тому, что ТНК зачастую для победы в этой борьбе используют общественно опасные виды деятельности, такие, как загрязняющие окружающую среду производства или создание трансгенных продуктов, вредных для здоровья, и др. В этих случаях они перекладывают часть своих издержек на потребителей, конкурентов, государство.

В рамках национальных хозяйств главным активным субъектом ограничения внешних эффектов выступало государство, которое обладало различными методами воздействия на создающих эти эффекты субъектов. Однако в условиях ограниченного воздействия государства на «глобальные фирмы» эти эффекты не устраняются, а

накапливаются, порождая глобальные экологические и социальные проблемы.

Постепенное накопление негативных последствий глобализации и невозможность их нейтрализации силами национальных государств вызывает необходимость перехода на принципиально новый уровень управления мирохозяйственными процессами — наднациональный. Но здесь возникает проблема выявления субъектов глобального управления и построения конкретных механизмов воздействия на глобальные экономические процессы. Как показал мировой финансовый кризис 1998 г., международные финансовые институты (МВФ, МБРР) не имеют эффективных рычагов воздействия на спекулятивные потоки финансовых ТНК, поэтому на данном этапе они не могут рассматриваться в качестве основных субъектов глобального управления.

Большие надежды ученые всего мира связывают с международной деятельностью неправительственных организаций (НПО), все больше влияющих на принятие решений правительствами и международными организациями. Однако на данном этапе они являются крайне разнородными и разрозненными, что также не позволяет их рассматривать как активных участников глобального регулирования.

Многие созданные в 1990-е годы региональные интеграционные группировки также не владеют транснациональными методами регулирования. Зона их действия ограничивается, как правило, территориальными рамками. Кроме того, многие региональные объединения из-за различий в уровнях экономического развития остановились в основном на первом этапе объединения и дальше создания зоны свободной торговли не идут, что ограничивает их роль в мирохозяйственных отношениях.

Единственным влиятельным наднациональным образованием в мире, обладающим как экономическими, так и политическими рычагами воздействия на мирохозяйственные связи, является ЕС. Уникальный опыт сочетания в ЕС национальных и наднациональных механизмов регулирования позволяет предположить, что ЕС является прообразом института глобального управления экономикой, способного в недалеком будущем создать реальные механизмы противодействия негативным последствиям глобализации.

Постоянное ухудшение экологической ситуации в результате хозяйственной деятельности способствует развитию человеческого общества на протяжении длительного исторического периода. Однако сегодня экологические проблемы приняли глобальный характер. Это дает основание говорить о возникновении планетарного экологического кризиса, о его связи с техногенной цивилизацией и ее нынешним главным носителем — постиндустриальным обществом.

Проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды (ОС), с ростом издержек общества на его ликвидацию, а также с истощением запасов природных ресурсов на планете, сегодня непосредственно затрагивают интересы не только отдельных государств, но и мирового сообщества в целом. Проблемы отходов, вредных выбросов и деградации природной среды, дефицит экологических благ на фоне роста народонаселения планеты носят глобальный характер, поскольку природа едина и неделима, для нее не существует политических и национальных границ. Биосфера Земли — целостность, которая представляет собой общемировое богатство и условие существования всего живого на нашей планете.

5.1. Глобальный характер эколого-экономических проблем

На сегодняшний день важнейшей глобальной проблемой человечества являются демографические сдвиги в населении планеты. Эти явления стали первопричиной многих глобальных проблем. Именно от числа живущих на планете людей, их территориального размещения и масштабов хозяйственной деятельности зависят такие важнейшие параметры, как обеспечен-

ность населения ресурсами, состояние биосферы Земли, мировая социальная и политическая среда.

За последние три десятилетия население Земли выросло более чем вдвое. По оценкам экспертов, к 2015 г. население мира может составлять уже 7,8 млрд человек, превысив на 30% сегодняшний уровень. Причем рост в основном происходит за счет увеличения численности населения в развивающихся и беднейших странах. Доля этих стран в общей численности жителей планеты возросла за последние полвека с 2/3 до 4/5¹.

Сегодня многие ученые отмечают такие негативные тенденции мировой экономики, как потеря управления глобальными процессами, рост уязвимости отдельных стран и регионов. Так, только в США ущерб от загрязнения окружающей среды составляет 50 млрд долл. ежегодно.

По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), 25—33% болезней на Земном шаре связано с экологическими проблемами. 2,4 млрд людей живут в антисанитарных условиях, не имея канализации, а 40% жителей больших городов живут в трущобах. Содержание нитратов и других химических токсинов в продуктах растет быстрее, чем прибавка урожая. Возрастает угроза природных катаклизмов и катастроф, вызванных техногенными факторами и негативным поведением людей по отношению к Земле: за последние 10 лет число ежегодно страдавших от природных катастроф выросло с 197 тыс. до 214 тыс. человек в год².

Подобная тенденция резко ухудшает экологическую ситуацию, так как очевидна прямая связь между ростом населения и увеличением антропогенной нагрузки на природу, тем более что характер использования природных ресурсов в странах третьего мира сложился тогда, когда они, встав на путь экономической модернизации и предприняв первые попытки преодолеть экономическую отсталость, имели крайне слабую материально-техническую базу. Их единственными ресурсами, кроме дешевой рабочей силы, были природные ресурсы, в частности земельные. Освоение и интенсивное использование этих ресурсов и обеспечило основу экономического роста. Последствия такого роста — истощение природных ресурсов и значительное загрязнение окружающей среды, в частности химическими минеральными Удобрениями.

¹ Максимова М. В XXI век — со старыми и новыми глобальными проблемами // МЭ и МО — 1998 - № 10
² Зеленый мир — №3 — 2003

Неутешительными остаются и прогнозы: к 2030 г. развивающиеся страны будут загрязнять атмосферу больше, чем Япония, Западная Европа и США, вместе взятые¹.

Просчитываются связанные с ростом населения и потребления, а также с ухудшением экологической обстановки перспективы обострения продовольственной ситуации в мире. Нарастание производства продовольствия прежними высокими темпами, достигнутыми с помощью интенсификации сельского хозяйства, в развивающихся аграрных странах весьма проблематично. И одно из объяснений тому — деградация почвенного покрова. В то время как потребность в аграрной продукции возрастает, темпы ее прироста снижаются. Кризис природопользования в развивающихся странах становится фактором общемирового экологического риска. С учетом динамики происходящих там экономических и демографических процессов перспективы истощения биоресурсного потенциала планеты вполне реальны.

Сложившийся в Западном мире на базе потребительской культуры образ жизни еще более обостряет отношения между обществом и окружающей средой, стимулируя экономическое развитие, наращивая потребности, ибо, как отмечает А. Эльянов, «нормальная рыночная экономика не может развиваться без роста потребления». На новые и постоянно растущие потребности общество откликается ускорением НТП, который воспринимается как фундамент материального благополучия и инструмент покорения природы.

Казалось бы, мировое сообщество пришло к пониманию приоритетности экологических проблем. В последние годы подписаны многие соглашения и конвенции, декларации и коммюнике. Особенно знаменательной была межстрановая Конференция в Рио-де-Жанейро (1992 г.), принявшая концепцию устойчивого развития мирового хозяйства. За последние годы ряду развитых стран удалось добиться некоторых положительных результатов, например сокращения кислотных дождей: в США — на 40%, в Европе — на 70%. В этих регионах стабилизировалась площадь лесов, улучшилось состояние почв, некоторых рек и озер². Однако до сих пор ничего не изменилось в отношении общества к окружающей природе и системе культурных ценностей, а также в общественном сознании. По-прежнему господствует крайне ошибочное

мнение, согласно которому природа рассматривается человечеством как неисчерпаемая кладовая с бесплатными экологическими благами, способная к полному самовосстановлению.

Таким образом, культурные ценности общества потребления, рыночной экономики и частного бизнеса вошли в острое противоречие с нарождающимися экологическими ценностями мирового сообщества. Это подтверждалось, в частности, словами американского экс-президента Буша: «Америка не подпишет ни одного экологического проекта или соглашения, в котором ущемляются интересы бизнеса, ее экономические интересы».

Меняются президенты, но экологическая политика США остается неизменной. Достаточно познакомиться с концепцией устойчивого развития Америки. Благополучие ее национальной экономики базируется в основном на экологическом ущемлении других стран и народов. Сокращая материальное производство (особенно экологически неблагоприятное) в своей стране, Америка переносит его на территории других государств. И во времена президента Клинтона Америка сохраняла иллюзию построения экологического рая, потребляя около половины всей энергии, производимой в мире, выбрасывая 60% всех токсичных отходов, бойкотируя подписание конвенции о биологическом разнообразии, нарушая квоту по выбросу диоксидов в атмосферу, «поставляя» 30% всех выбросов двуокиси углерода.

Мировое сообщество в своих документах вынуждено признать, что система ценностей западной цивилизации, потребительская психология ведут в экологический тупик. «Времена наивного консенсуса между экономикой и экологией сочтены», — пишет видный ученый Г. фон Вайцзеккер, и далее: — «человечество вступает в Век Окружающей Среды». Если оно своевременно не поймет этого и не примет мер по изменению способа своего развития, то погибнет как биологический вид, несовместимый с Природой, как ее роковая ошибка.

Процесс производства во всех странах мира неизбежно приводит к образованию определенной, постоянно растущей массы твердых, жидких и газообразных отходов, которые большей частью выбрасываются в окружающую среду (ОС). Между тем окружающая планету среда не имеет национальных и политических границ, она едина и неделима, все элементы ее взаимосвязаны.

В экологии есть понятие так называемого *трансграничного загрязнения* и переноса вредных веществ. Известно, что от 20

¹ Рогожина Н. В поисках ответа на экологический вызов // МЭ и МО — 1999 № 9

² Потапов АД. Экология. — М. — Высшая школа. 2002. — С. 16

до 40% вредных выбросов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности одной страны, могут переноситься на территории других стран. Например, Норвегия имеет на своей территории только 20% собственных аэротехногенных загрязняющих веществ, остальные 80% она получает от ближних и дальних соседей.

Сегодня ученые неопровержимо доказали, что двуокись углерода не задерживается на месте своего «рождения». Ветры, атмосферные потоки разносят ее по всему миру, отравляя воздух даже в таких традиционно чистых местах, как Исландия и Новая Зеландия. Повышенное содержание CO_2 можно теперь обнаружить в воздухе над амазонской сельвой, африканской саванной и даже над Антарктидой.

В мировой практике к настоящему времени появился термин **экологический агрессор**, относящийся к тем странам, которые вызывают наибольший перенос загрязнений. Значителен «вклад» России, Китая, США в загрязнение других стран по основным видам вредных веществ. Вместе с тем территория России также подвергается трансграничным выбросам ряда стран:

Украины	— 405 кт/год S и 117,8 кт/год N;
Германии	— 194 кт/год S и 87,2 кт/год N;
Польши	— 150 кт/год S и 63,1 кт/год N;
Белоруссии	— 91 кт/год S и 31,3 кт/год N;
Чехии и Словакии	— 82 кт/год S и 31,7 кт/год N;
Великобритании	— 52,3 кт/год N.

Таблица 5.1

Трансграничное загрязнение из России соединениями серы (S) и окисленного азота (N)¹.

Страна	Кол-во S, кт/год	Кол-во N, кт/год	Страна	Кол-во S, кт/год	Кол-во N, кт/год
Казахстан	78	39,5	Белоруссия	10	4,5
Финляндия	35	5,01	Швеция	8	2,9
Украина	25	17,6	Турция		7,0
Норвегия	12		Закавказье		5,3

¹ Статистический ежегодник ЕМЕР (Европейской программы мониторинга и оценки)

юкисные стоки проникают в подземные и почвенные воды других стран, загрязняют их, наносят социальный и экономический ущерб. Водобмен России с другими государствами по наиболее крупным речным бассейнам представлен в табл. 5.2.

Таблица 5.2

Водобмен России с другими государствами, млрд м³ в год

Страна	Приток	Отток	Страна	Приток	Отток
Норвегия	2,7	—	Украина	5,1	1
Финляндия	25,0	—	Грузия	10,0	—
Литва	0,8	—	Казахстан	31,0	1
Эстония	—	2,1	Монголия	29,0	2
Белоруссия	0,5	20,0	Китай	100	—

Как видим, весьма трудно определить, кто источник, а кто жертва негативного антропогенного влияния на ОС: экологический «преступник» и экологическая «жертва» постоянно меняются местами. Общий печальный итог один для всех — страдает природа, страдают и все живые существа на планете, включая самого человека. Растет число болезней, вызванных экологическими причинами, вымирают со скоростью 5 тыс. видов в год биологические организмы, происходят обезлесивание и опустынивание земель.

Не секрет, что государства достаточно долго пытались решать свои экологические проблемы за счет других. Это достигалось перенесением экологически грязных производств и вывозом опасных отходов на территории других стран, расширением импорта продукции, экологически благоприятной в потреблении, но загрязняющей среду в процессе своего производства.

Такая политика до поры до времени давала экологический и экономический эффект, но лишь для одной стороны. Так, вывоз и переработка токсичных отходов на территории африканских стран, даже с учетом транспортных расходов, обходился США в 10–15 раз дешевле, чем на территории своей страны. Япония, введя самые жесткие экологические нормативы (в десятки раз выше, чем в других странах) и расходуя значительные средства на очистку своего воздушного бассейна и акватории, добилась определенного благополучия в отношении

качества своей ОС в 70—80-е годы прошлого столетия. Однако в результате оказались загрязненными соседние пространства — Тихоокеанский бассейн, территории стран Юго-Восточной Азии. Возникла общая для всего региона проблема, неминуемо затрагивающая и саму Японию, в частности появились озоновые дыры, парниковый эффект, произошли снижение биологического разнообразия, вымирание рыб и других морских животных. В настоящее время Япония вынуждена оказывать пострадавшим странам существенную финансовую и техническую помощь в решении их экопроблем, осуществлять значительные зарубежные экологические инвестиции.

Итак, сегодня стало очевидным, что невозможно построить сбалансированные эколого-экономические отношения и достигнуть гармонии с природой в рамках «одной, отдельно взятой страны». Это вытекает из общеэкологического постулата Б. Коммонера: «Все взаимосвязано со всем». Построение локальных экологических оазисов — такая же утопия, как и предложения отдельных мечтателей о переселении человечества на другие планеты в случае невозможности жизни на Земле по причине ее загрязнения.

Следует подчеркнуть, что большинство экологических проблем не может быть разрешено на уровне отдельных государств и регионов. Речь идет о проблемах загрязнения мирового океана, мирового воздушного бассейна, образования озоновых дыр и др. Таким образом, эколого-экономические проблемы приобрели к концу XX в. интернациональный характер, что требует соответствующих общенациональных подходов к их решению.

5.2. Основные проблемы международных эколого-экономических отношений

В результате роста населения и приоритета потребительских ценностей во второй половине XX в. 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 подключились силы ученых, правительственных учреждений, международных организаций. В результате в последние десятилетия получили развитие различные экологические исследования, были созданы целые отрасли по защите ок-

ружающей среды. Начато активное формирование «зеленого рынка», выпуска «зеленых акций», ужесточается национальное и международное законодательство в этой сфере.

Тем не менее глобальная экологическая опасность не только не ослабла, но даже возросла. Здесь сыграл роль ряд факторов. Природоохранная деятельность активизировалась преимущественно в развитых государствах, однако по своим масштабам она все еще отстает от потребностей восстановления среды. 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 выбросов отравляющих веществ промышленными предприятиями и транспортом. В 80-е годы обнаружилась новая угроза — истощение озонового слоя в результате использования холодильных реагентов, пенопродуктов и аэрозолей. Образование «озоновых дыр» в Антарктиде ведет к изменению радиационного и термического режима в глобальной атмосфере, к 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, то к 2025 г. его концентрация удвоится, что способно вызвать «парниковый эффект». При таком развитии событий температура воздуха к 2100 г. может подняться в среднем на 1,5—4,5° 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 таяния льдов выбросить в атмосферу большое количество метана и CO_2 и тем самым многократно **увеличить** парниковый эффект.

За последние десятилетия ухудшилось общее состояние водных ресурсов. Между тем глобальное потребление воды возросло **вдвое** раз (за период 1940—1980 гг.) и, по оценкам, вновь удвои-

лось к 2000 г. 80 стран, на которые приходится 40% населения, испытывают нехватку воды для личного потребления. Загрязнение водных объектов вызвало резкое снижение качества питьевой воды. В России, например, качество воды от половины до 75% водных объектов не отвечает нормативным требованиям. Что касается океана, то он продолжает превращаться в гигантский отстойник, являясь местом захоронения высокотоксичных отходов, последствия которого пока не до конца 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 свободных для распашки почв. Человечество уже потеряло около 2 млрд га некогда плодородной земли. При этом скорость ветровой и водной эрозии земли в результате сведения лесов, неправильной агрокультуры только за последние 50 лет возросла по сравнению со среднеисторической в 30 раз. Ускоренная эрозия почв представляет, по мнению ученых, наибольшую угрозу жизни на Земле.

Значительный ущерб наносится лесным ресурсам мира. Площадь лесов неуклонно сокращается. За последнее столетие она уменьшилась на 1/3. Основные причины деградации лесов — чрезмерные масштабы вырубки, нерациональное использование древесины, преобладание экстенсивных форм ведения лесного хозяйства, гибель лесов от пожаров.

Сокращение биологического разнообразия Земли — еще одно крайне тревожное воздействие человека на природу. За истекшие столетия полностью исчезли 25 тыс. видов высших растений, более 1 тыс. видов диких животных, сотни уникальных пород домашних животных. По имеющимся прогнозам, к 2015 г. биосфера может утратить еще до 10–15% составляющих ее видов. Сохранение генетического фонда Земли превратилось в одну из животрепещущих проблем, требующих кардинального пересмотра всей стратегии поведения человека в отношении природной среды.

Вызывает напряженность во взаимоотношениях между странами проблема захоронения отходов. В современных условиях на каждого жителя планеты ежегодно добывается около 20 т сырья, которое с использованием 800 т свежей воды, 2500 Вт мощности перерабатывается в готовую продукцию. Выход конечных продуктов составляет 2% от массы сырья. Все остальное — техногенные отходы. Западные страны, стремящиеся избавиться от

различного рода таких отходов, оказывают давление на правительства развивающихся стран, несовершенное законодательство которых способствует этому. Так, в свое время Верховный Совет СССР принял закон, запрещающий импорт радиоактивных отходов в страну. Однако в настоящее время в соответствии с президентским указом, прямо противоречащим названному закону, подобный импорт имеет место. Более того, импорт отходов стал одной из самых выгодных статей дохода в России. Около 20% всего экспорта Германии в Россию — отходы производства. Улучшения данного положения не ожидается.

Сегодня основные силы людей и экономические ресурсы уходят на то, чтобы преодолеть ими же созданные экологические трудности. К сожалению, несмотря на возросшую активность государства, бизнеса, общественных сил в экологической сфере, состояние глобальной окружающей среды продолжает ухудшаться. Экологические проблемы по-прежнему остаются «заложенниками» неблагоприятных социально-экономических условий, существующих в большинстве регионов мира.

Анализ показывает, что проблемы в сфере международных эколого-экономических отношений обусловлены следующими основными причинами.

Во-первых, неадекватностью экономической и социальной оценки ущерба от загрязнения среды, которая, как правило, весьма занижена. Заниженная, неверная оценка ущерба, особенно в долгосрочном периоде, оборачивается недостаточной компенсацией этого ущерба населению и природной среде внутри национальной экономики, а также той или иной страной другому государству. На экологических расходах принято «экономить» в первую очередь, так как последствия загрязнения не столь очевидны, как другие виды ущерба.

Безусловно, определить мультипликативные последствия экологического ущерба достаточно сложно. Это можно проиллюстрировать на примере эколого-экономического анализа торгового обмена между США и Эквадором, проведенного немецким исследователем Дж. Бушем¹. Он рассматривает обмен американской нефти и нефтепродуктов на эквадорские бананы. При этом вопрос формулируется следующим образом: какова реальная Цена для общества связки эквадорских бананов и одного барреля техасской нефти? Под реальной (в экологическом плане) це-

¹ Marxism and Ecology — N-Y — 1997

ной он подразумевает цену, учитывающую ряд факторов: не только истощение природных ресурсов от добычи нефти и от эксплуатации земель при выращивании бананов, но, что не менее важно, социальный ущерб от использования на этих эквадорских банановых плантациях химических удобрений, изготовленных из техасской нефти. Ущерб в данном случае многокомпонентен — как непосредственный ущерб от отравления токсинами работников плантаций, так и ущерб от потребления этих бананов жителями США и Эквадора. В результате Дж. Буш приходит к выводу, что в данном случае чисто рыночный ценовой механизм, основанный на балансе спроса и предложения на товар, не в состоянии решить чересчур сложную проблему справедливого распределения экологических ресурсов.

Во-вторых, теоретически неверным подходом к оценке труда самой Природы в обеспечении условий жизни, многовекового процесса формирования полезных ископаемых и прочих экологических благ и ресурсов. Суть в том, что изначально человечество подошло к природным ресурсам как к подаренным свыше материальным благам и это представление о них все еще используется в экономических моделях развития. Собственный труд человек оценил очень высоко (трудовая теория стоимости), а «труд» природы он фактически решил не оценивать в экономических категориях, особенно если речь идет о Природе вообще. Оценке подлежали лишь природные ресурсы, вовлеченные в хозяйственный оборот. В результате такого подхода, например, один литр бензина в США стоит почти в 3—4 раза дешевле литра кока-колы, не говоря уже о стоимости какой-нибудь книжки-бестселлера в сравнении со стоимостью древесины из сводимых «под ноль» лесов Амазонии. И хотя в ряде стран в последнее время стали вводить так называемую плату за природные ресурсы, как бы оценивающую «труд природы», это, конечно, никак пока не меняет принципиально антиприродных приоритетов в развитии экономики.

Между тем невозобновляемые природные ресурсы должны быть самым дорогим компонентом в любом потребляемом продукте. Это фактически непереносимое условие устойчивой экономики, сохраняющей среду обитания и ресурсы для будущих поколений¹.

¹ «У нас есть шанс» Размышления эколога о человечестве, экологии и жизни // Зеленый мир — 1999 — №24—25

Таким образом, рыночные механизмы не учитывают реальную стоимость и спрос на экологические блага, которые не являются товаром, зачастую не имеют собственника и не могут быть включены в экономический оборот на общих основаниях. Подобное положение во многом обусловлено ресурсным подходом к проблеме, долгое время господствующим в экономической теории и практике. Согласно этому подходу, рынок принимает во внимание и дает оценку (как правило, заниженную) лишь тем природным элементам (ресурсам), которые вовлечены в экономический оборот, в разработку и добычу которых вложен человеческий труд.

Однако Природа как целостность, обеспечивающая необходимые условия жизни и деятельности общества, состоит из множества взаимосвязанных элементов, способных воспроизводиться и осуществлять свои биологические и экономические функции лишь в единстве. Так, плодородие почвы есть результат множества процессов, протекающих как во всех слоях земной коры, так и в биосфере и атмосфере. Вычленив в них лишь отдельные процессы и обеспечивать их протекание практически невозможно.

Человек как субъект производительных сил также представляет собой неразрывное единство биосферных и социальных компонентов. Поэтому его производительная сила есть не что иное, как функция состояния окружающей природной среды и социальной сферы. Снижение общественной производительности, экономического роста, таким образом, есть результат деградации природной среды и неудовлетворения экологических потребностей современного человека. В связи с этим появляются и развиваются такие новые научные направления, как экология человека, социальная экология и т.п. Экономика природопользования также трансформируется: она постепенно смещает свои акценты с чисто экономических оценок природных ресурсов на социально-экологические оценки экономического роста, учитывающие состояние всей жизненной среды человека и общества.

В-третьих, эколого-экономическими международными проблемами, связанными с неравновесием и диспропорциями в развитии отдельных стран. Это выражается в различных уровнях: развития науки и техники; потребления энергии на душу населения; среднедушевого дохода; финансовых возможностей стран, позволяющих им компенсировать негативные экологические последствия своим гражданам.

Существенно различаются с экологической точки зрения и отраслевая структура экономики государств, уровень технологии и качество используемой техники и материалов, а также ресурсоемкость совокупного общественного продукта той или иной страны. Так, наименьшая ресурсоемкость ВВП имеет место в США, Японии и в некоторых странах Европы, где замечен процесс дематериализации экономики. В США, например, 90% создаваемых рабочих мест приходится сегодня на сферу услуг, информационных технологий, инжиниринга, консалтинга и т.п. Это значит, что в этих странах происходит постепенная экологизация совокупного общественного продукта, споров обмена с природой.

Страны с добывающе-сырьевой ориентацией экономики несут на себе всю тяжесть экологических проблем, превращаясь в «отстойники», или в мировую свалку. В частности, Россия размещает на своей территории до 60% радиоактивных отходов европейских стран. Кроме того, такая «утяжеленная» структура экономики не позволяет более отсталым странам обеспечивать нормальное воспроизводство всех ресурсов, включая человеческий капитал, и осуществлять необходимые затраты на экологические цели. В результате эколого-экономические и социальные проблемы этих стран все более накапливаются и обостряются.

Особенно остро встают экологические проблемы в развивающихся странах, совершающих экономические прорывы в основном за счет нещадной эксплуатации природы. Это относится, в частности, к Китаю, Тайваню, Малайзии, где экономический рост сопровождается небывалыми темпами деградации почв, загрязнения воздуха и воды. Это приводит к удвоению (за последние 10 лет) роста заболеваний дыхательных путей, отравлений токсинами, росту смертности, в том числе детской, снижению качества жизни¹. Выясняется, что накормить людей и обеспечить им достойное существование на базе экологически отсталых, антиприродных технологий — как промышленных, так и аграрных — невозможно.

В-четвертых, неоднозначным юридическим толкованием понятий, используемых в международных эколого-экономических отношениях, различиями в экологическом законодательстве стран. Это связано с существенными различиями в уровнях куль-

туры, национальной психологии, традициях и т.п. Страны имеют разную историю развития экологии как науки и практической деятельности.

Решение всех этих проблем не под силу одной стране, даже самой прогрессивной и «богатой». Здесь требуются совместные усилия всех ученых и специалистов мира, политиков и самых широких слоев мировой общественности.

5.3. Международное сотрудничество в решении эколого-экономических проблем

Сложность глобальных проблем порой столь велика, что их решение требует огромных усилий, трудовых и финансовых ресурсов и выходит за рамки компетенции регионов, отраслей экономики, федеральных ведомств. Да и государство оказывается зачастую бессильным уменьшить угрозы и смягчить последствия чрезвычайных ситуаций, обусловленных глобальными эколого-экономическими проблемами. Стратегическое долгосрочное будущее человечества возможно лишь на основе глобального партнерства, взаимосогласованных межгосударственных отношений при условии формирования поколений людей, ориентированных на сотрудничество.

Ни одна страна в одиночку не может стабилизировать, например, содержание двуокиси углерода в атмосфере. Раньше на это обращалось мало внимания. Считалось, что если, допустим, Великобритания задыхается от химического смога, если в Китае крыши и стены домов в больших городах покрыты толстым слоем сажи, если в Нью-Йорке или Токио трудно было дышать на забитых автотранспортом магистралях, то это проблема прежде всего самих англичан, китайцев, американцев или японцев, пренебрегающих интересами экологии. Сегодня положение меняется: предпринимаются совместные программы, ограничивающие выбросы двуокиси углерода в атмосферу.

Решение мировой экологической проблемы осложняется сегодня закономерностью: кто начинает экологическое движение первым, тот заранее проиграл, поскольку его экономика должна нести бремя соответствующих расходов, а пользу из этого извлекают все. В результате никакая страна экономически не заинтересована в том, чтобы сделать больше других. Страна, предпринимая наибольшее усилие, рискует под прессом дополнительных расходов потерять свои доли на мировом рынке. При этом неизвестно, удастся ли ей, делая ответный ход, разработать

¹ Словесная **Н.** Экологическая безопасность: уроки развивающихся стран ИМЭМО РАН. - М., 1993.

лишь способом ~~снизить~~ расходов, которые потом можно будет с выгодой продать на рынке. Поэтому совместное богатство под названием *натуральный, или природный, капитал* может быть сохранено только коллективными усилиями.

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, продолжает оставаться и самым крупным источником экологической опасности. Вместе с тем огромный ущерб среде и ресурсам был нанесен в ходе индустриализации в бывшем СССР, проводимой без какого-либо учета экологических последствий. В результате нынешняя Россия оказалась в числе стран с наихудшей экологической ситуацией. Все более угрожающие размеры принимает деградация окружающей среды в развивающихся странах, особенно в многонаселенных, вставших на путь ускоренной модернизации.

В целом, как свидетельствует американский институт «Вахта мира», основную нагрузку на природную среду и ресурсы планеты создают 8 стран — США, Япония, ФРГ, Россия, Китай, Индия, Индонезия, Бразилия. Здесь проживает 56% населения Земли, на ходится 53% всей площади лесов, производится 59% мирового ВВП. На эти страны приходится 58% вредных выбросов в атмосферу (в том числе 23% — на США, 13% — на Китай, 7% — на Россию). Очевидно, что от совместных действий правительств названной «восьмерки» в значительной мере будет зависеть способность мирового сообщества ответить на вызовы конца столетия¹.

Заметим, что в современном постиндустриальном обществе экологический интерес становится фактором интенсификации экономического развития. Проведение последовательной природоохранной деятельности ускоряет экономический прогресс, поскольку и экономический рост, и охрана окружающей среды имеют общую основу — технологический прогресс. С 70-х годов развитые страны демонстрируют значительные успехи в энергосбережении, опровергая тем самым тезис о прямой связи между экономическим ростом и увеличением потребления энергии. По оценкам МВФ, потребление природных ресурсов на единицу готовой продукции сокраща-

ется ежегодно в среднем на 1,25%¹. Значительно расширилась сфера их вторичного использования.

Принципиальное сходство позиций развитых стран по обеспечению экологической безопасности свидетельствует о нахождении ими приемлемого способа решения одновременно двух противоречивых задач: предоставить людям новые экономические возможности и снизить угрозу окружающей среде. Компромисс был найден в ограничении негативного воздействия экономической деятельности на окружающую среду. Однако неизменной остается установка в общественном сознании на достижение материального благополучия. Поэтому, несмотря на осуществление жестких мер контроля, экологическая ситуация не только не улучшается в целом, а, наоборот, грозит перерасти в катастрофу.

Более того, поскольку в процессе формирования постиндустриальной структуры экономики темпы ее роста замедляются, на смену опасения по поводу нового наращивания приходит иное: сможет ли современная экономика обеспечить техническое решение экологической задачи, сохраняя при этом ориентацию на наиболее полное удовлетворение потребностей населения, которому предстоит изменить свой образ жизни?

Сокращение потребления ресурсов на единицу готовой продукции сводится на нет общим его увеличением вследствие расширения производства. Несмотря на снижение энергоемкости последнего, общий объем энергопотребления и соответственно выбросов «парниковых газов» нарастает. Непропорционально высокая доля развитых стран в сравнении с развивающимися в использовании природного богатства планеты и загрязнении окружающей среды становится очевидным доказательством экологической неустойчивости их модели производства и потребления.

Итак, осознание кризисной экологической ситуации на планете сделало экологию аренной международного сотрудничества. Особенно форсированно оно развивается с конца 1960-х — начала 1970-х годов. Существуют несколько авторитетных центров *эколого-экономических* и социально-Демографических прогнозов в глобальном масштабе и для крупных регионов. С 1968 г. функционирует Римский клуб, создан-

милл Арнольда мечтал и одним из первых завоинствовав тревогу о будущем человечества.

США были одной из первых стран, в которых экологический кризис в 70-е годы вызвал столь мощный социальный резонанс, что правительство вынуждено было принять кардинальные меры, в том числе и на мировой арене. В 1970 г. президент США Р. Никсон провел международную акцию «День Земли», ставшую вехой новой эры — перехода человечества к экологическому мышлению. В обращении Никсона к нации впервые в мире были объединены вопросы состояния природной среды США с глобальными экопроблемами.

Уже два года спустя движение за охрану ОС охватило практически все развитые страны мира. Окончательно и официально оно было оформлено на Стокгольмской конференции 1972 г. в виде «Стокгольмского плана действий». После этого в практику международных отношений интенсивно вводятся нормы экологического права, а защита среды переходит в зону особого внимания правительственных кругов и международной общественности.

Развитие основ международного экологического права способствовало созданию системы международных организаций в структуре и под эгидой Организации Объединенных Наций (ООН), в частности ЮНЕП, Европейского агентства по охране окружающей среды, а также большого числа организаций на независимой основе.

Особую, можно сказать, иницирующую роль при подготовке и принятии конкретных решений в области *экологической интеграции* играют неправительственные организации и движения. Их отличает, с одной стороны, независимый характер, с другой — развитая система координации как внутри страны, так и за рубежом. В частности, организация «Greenpeace» представлена в различных странах мира, имеет свою структуру управления, исследовательскую базу для изучения состояния ОС и последствий воздействия на нее человеческой деятельности.

Организация участвует во многих акциях против сброса токсичных и радиоактивных отходов, строительства объектов, опасных для природы и человека, а также против продажи продуктов питания и товаров широкого спроса, не отвечающих требованиям экологической безопасности. В активе «Greenpeace» имеются также акции по спасению животных и птиц, подвергшихся чрезвычайным воздействиям в результате разливов нефти, пожаров, наводнений и других стихийных бедствий.

< К 1990-м годам экологическая политика была включена в программы социал-демократических партий Австрии, Великобритании, Норвегии, ФРГ, Финляндии, Швеции и других стран.

В 1984 г. в США создан институт «Worldwatch» («всемирной вахты»), возглавляемый Л.Брауном, который проводит симпозиумы, конференции и исследования в области эколого-экономических проблем, издает статистические ежегодники. Активную работу ведет и международный институт «Экотехника», разрабатывающий варианты конкретных решений преодоления экологических кризисов в разных районах планеты.

Большинство экологических вопросов на мировом уровне решается сегодня под эгидой ООН и ЕС. В 1992 г. состоялась знаменитая конференция ООН в Рио-де-Жанейро, наметившая основные положения Концепции устойчивого стабилизированного развития мирового сообщества, которую подписало большинство стран мира. Ее основные положения сводятся к следующему:

- непротиворечивость интересов настоящих и будущих поколений;
- равенство экологических прав народов всех стран;
- взаимопомощь и сотрудничество в решении экологических проблем.

Эта концепция имеет свои недостатки, она находится в стадии разработки, но ее основная идея важна как *принципиально новая доктрина мирового развития*. С нее начинается отсчет нового этапа в экологизации мировой экономики. Так, конференция в Рио констатировала, что XXI в. может состояться для человечества только в том случае, если он будет не Веком Экономки, а Веком Экологии.

Иными словами, к началу XXI в. человечеству срочно понадобилась научная постановка стратегии выживания, которая должна отвечать на три ключевых вопроса:

Где (т.е., в какой экосистеме) мы находимся сегодня?

Почему мы оказались в этой ситуации?

Как строить стратегию выживания в этих условиях?

Известные специалисты в области эколого-экономических проблем Р.Гудленд и Х.Дели отмечают, что рыночная стратегия их решения исчерпала себя и потому «необходим переход к сознательному регулированию гомеостаза общества через Экологический всеобуч и человеческую революцию».

По словам известного российского ученого В.И. Данилова-Данильяна, «предвидение последствий использования технологии

сегодня важнее, чем сама технология! В области экономики необходимо прежде всего изменить структуру мировой торговли, заставить рынок работать на интересы поддерживающего развития, найти формы коллективного управления окружающей **средой**!¹

Ответственность за трансграничные воздействия становится одним из наиболее действенных факторов межгосударственных отношений. Неконтролируемый «экспорт» загрязнений, который имел место в прошлом, способствовал развитию такого «средоохранного» способа, как строительство высотных труб. С помощью этих труб вредные вещества и до сих пор разносятся на большие расстояния. Сегодня их строительство запрещено, а международное стимулирование снижения трансграничных загрязнений направлено в основном на изменение самих технологических процессов, но не на метод «конца трубы», т.е. ликвидацию последствий.

В настоящее время контроль и оценка трансграничных загрязнений осуществляются лишь по приоритетным видам, к числу которых относятся диоксид серы, оксиды азота, аммиак и летучие органические соединения. На них должна ориентироваться стандартизованная сеть станций контроля трансграничных воздействий.

Как ЮНЕП, так и Координационный центр по воздействию при ЕС регулярно проводят сессии, где подводятся итоги работы в области **средоохранной** деятельности с предоставлением данных по каждой стране. На них также создаются проекты дальнейшего сотрудничества в этой области, различные программы совместных действий. Осуществляется международное финансирование мероприятий по защите ОС, оказывается помощь развивающимся странам. В 1994 г. ЕС (г. Женева) были выработаны Руководящие принципы по проведению экологической политики для стран с переходной постсоциалистической экономикой. Они содержат рекомендации по выбору и **реализации** основных мер в области защиты окружающей среды с учетом специфики и трудностей трансформирующейся экономики.

Экологизация мировой экономики, международные соглашения по проблемам ОС обусловили официальное признание на мировом уровне новой сферы деловой активности — «зеленого» бизнеса, под которым подразумевается новый сектор экономики, направленный на ресурсосбережение, технологии защиты ОС, **эколо-**

гические услуги. Так, годовой оборот рынка природоохранных технологий достигает в настоящее время почти 1 трлн долл. и продолжает расти. Увеличивается число компаний по производству очистного и средоохранного оборудования, **рекуперационных** технологий, альтернативных источников энергии, мониторинга и проведения экологической экспертизы. Множится число фирм по озеленению территорий. Таким образом, мировой спрос постепенно начинает трансформироваться в направлении экологизации. Можно с уверенностью сказать, что активное вхождение проблем экологической безопасности в различные сферы жизни мирового сообщества — процесс необратимый и носит всеобщий характер.

Активное участие развивающихся стран в решение глобальных экологических проблем предполагает серьезную перестройку экономических отношений Север — Юг. В странах третьего мира полагают, что мировое сообщество, заинтересованное в достижении общей цели — глобальной экологической безопасности, должно полнее учитывать организационные, технические, финансовые различия между странами Севера и Юга. Долгом и обязанностью развитых стран, которые несут главную ответственность за разрастание глобального экологического кризиса, является оказание экономического содействия развивающимся странам.

Реализация проектов требует огромных финансовых средств. Чтобы, например, достигнуть целей, провозглашенных «Повесткой дня на XXI век» — основным документом Конфедерации ООН по окружающей среде и развитию, только развивающимся странам потребуется 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 годов. Подобные расчеты, сделанные секретариатом конференции ООН в Рио-де-Жанейро, расценены авторитетными экспертами как абсолютно неосуществимые. В то же время эта сумма уступает израсходованной в период «холодной войны» на гонку вооружений.

Не менее трудная проблема будущего — формирование механизмов решения глобальных проблем. Те, что складываются сегодня, — сотрудничество на уровне национальных правительств и существующей системы ООН — по меньшей мере неэффективны. Налицо растущее несоответствие между транснациональным характером многих процессов и возникающих **перед** человечеством угроз и сохраняющейся национально-государственной структурой мира. В мире более 200 государств

¹ Данилов-Данильян В. И. Устойчивое развитие — констатация и выводы // Вестник экологического образования в России — №1 — 2002 — с 4

и столько же национальных предпочтений, приоритетов, политических курсов, решений. Еще в 1990 г. 117 стран по рекомендации ООН приняли национальные стратегии устойчивого развития, однако они так и остались несогласованными.

Предстоящие в рамках ВТО (Всемирной торговой организации) переговоры о дальнейшем открытии рынков заранее вызывают беспокойство в деловых кругах Европы¹. Ряд индустриальных стран требует учета социальных стандартов. Им представляется проблематичным соединение торговых преимуществ с охраной окружающей среды. Противодействие намечаемым решениям проявляется не только со стороны развивающихся стран. В кругах европейской экономики тоже раздаются критические голоса.

UNICE (головная организация европейских промышленников и работодателей) озабочена возрастающим числом многосторонних соглашений об охране окружающей среды. Складывается угроза постоянных конфликтов между требованиями экологии и свободной торговли. Предприятия, которые из-за принятых в отдельных странах природоохранных предписаний не могут свободно продавать свои товары на внутренних рынках, порой выражают сомнения в том, действительно ли у их деловых партнеров на первом месте находится забота об окружающей среде и защите потребителя. Они опасаются, что внутренние рынки таким способом защищаются от иностранной конкуренции. Высказываются мнения, что различные определения и формы природоохранной политики служат лишь ограничению доступа иностранных фирм, например, в области торговли отходами, упаковкой и ее остатками, химикатами и средствами транспорта².

Так, в ноябре 1998 г. в Буэнос-Айресе прошла встреча на высшем уровне, на которой не было достигнуто сближение взглядов в вопросе о том, не следует ли ограничить торговлю выбросами, т.е. продажу предприятиям права на определенное их количество, выручка от которой поступает в фонды защиты окружающей среды. За ограничение выступали большинство европейских и развивающихся стран, против — русские и американцы. Этот тлевший в Буэнос-Айресе конфликт наверняка снова разгорится на следующей конференции.

¹ Внутренний рынок и охрана природы// Коринф, 1999 №29

² Взаимосвязь мировой торговли и окружающей среды// Коринф, 1999 №23

Значительным фактором нарушения экологического равновесия является растущий масштаб выходящей из-под контроля деятельности ТНК (транснациональных корпораций). В условиях, когда правовая защита природной среды и ресурсов в разных странах остается различной, ТНК и их зарубежные предприятия получают возможность уходить от ответственности за экологические и иные нарушения. Этому способствует и то, 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.

5.4. Экологический учет в транснациональных корпорациях

Концепция экологической отчетности предприятий появилась относительно недавно. Первые экологические отчеты опубликованы в 1990 г. Спустя два года Конфедерация ООН по окружающей среде и развитию (КООНОСР) в «Повестке дня на XXI век» приняла обращение к компаниям и предприятиям «ежегодно отчитываться о результатах природоохранной деятельности, а также об использовании энергии и природных ресурсов».

Следует отметить, что экологическая проблематика не чужда ТНК, поскольку она получает отражение в информации об экологических характеристиках компаний и их улучшении в годовых отчетах финансовых последствий экологических проблем, в экологической политике, однако экологическая отчетность остается желать лучшего. Представляемая общественности экологическая информация имеет в целом низкое качество, носит описательный характер, очень редко имеет качественное выражение, с большим трудом поддается сопоставлению.

В экологической отчетности отсутствует связь между затраченными средствами, достигнутыми результатами и поставленными задачами. Поэтому оценить результаты, достигнутые корпорациями в области экологии, а тем более определить влияние проводимых ими экологических мероприятий на финансовые Результаты практически невозможно. Учитывая, что финансовые показатели играют в целом основную роль, экологические характеристики, если они не выражены в общепринятых экономических категориях, будут всегда обособлены и мало значимы

для бизнеса. В связи с этим важно выявить возможности для увязывания экологической и финансовой информации в отчетности фирм.

Данная проблема имеет субъективные и объективные причины. Так, частные компании пока еще уделяют недостаточно внимания работе с общественностью, в том числе формированию у общественности более высокого мнения о своей корпоративной культуре, составной частью которой является экологическая культура. Вместе с тем нельзя недооценивать и существующие объективные трудности «зеленого» учета. Оценивая экологические долги и экологические издержки, необходимо принимать во внимание следующие соображения:

- величина долгов не поддается четкому выражению, поскольку зависит от будущих законов и нормативов;
- экологические издержки являются более долгосрочными по сравнению с большинством долгов и издержек;
- неизвестные и невидимые обстоятельства делают функции издержек и долгов прерывистыми;
- широкая аудитория пострадавших от экологического ущерба: очень сложно, а порой и невозможно точно определить, сколько людей пострадало или сколько из них могут потребовать компенсации;
- **принятие** компаниями более высоких долгосрочных обязательств по сравнению с требованиями закона обычно возможно лишь в ущерб краткосрочной прибыльности.

Однако само осознание существования проблемы увязывания коммерческой и экологической отчетности дает основания для оптимизма. В обследовании, проведенном ООН в 1993 г., отмечалось, что примерно 1/3 компаний заявляют о том, что они в той или иной форме наладили у себя экологический учет. И хотя не было представлено ни одного примера его конкретной методологии, сам факт свидетельствует о предпринимаемых попытках в этом направлении.

Отмечается рост интереса к экологической отчетности У компаний, зарегистрированных на Стокгольмской фондовой бирже. Международная консалтинговая фирма «Маккинзи и К» в 1991 г. сообщала, что из 400 обследованных ею компаний 92 считают, что в XXI в. экологическая проблематика выйдет на первый план. Кроме того, когда экологические стандарты повышаются по требованию потребителей, забота об окружающей среде может быстро стать составной частью обычной работы

предприятия, формирования его имиджа и репутации в глазах общественности, тем более, что причастность компании к жизни района, где она расположена, проявляется в серьезном отношении к природоохранной деятельности. Об этом наглядно свидетельствует, например, опыт Швеции.

Таким образом, достаточно обоснованное предположение, что в будущем экологические соображения будут играть все более важную роль в деятельности фирм, переводит охрану окружающей среды в разряд управленческих задач.

По отношению к экологии в настоящее время можно выделить две модели управления компанией. Условно обозначим их как эмпирическая и нормативная модели.

Эмпирическая модель характеризуется следующими исходными посылами:

- стремлением минимизировать риски, когда менеджеры компании идут на риск крайне редко и лишь в случае необходимости;
- ориентацией на долгосрочную перспективу;
- желанием адаптироваться к изменениям в окружающей среде и, по возможности, заставить окружающую среду адаптироваться к потребностям компании;
- в основе стратегий и структур компании лежат политические и технические идеи, а соображения экономической целесообразности находятся на втором плане.

Такая модель наиболее приемлема в условиях стабильного, некризисного развития.

Для *нормативной* модели отличительными чертами являются:

- ценовая ориентация деятельности компании;
- скорее пассивный, чем новаторский, подход при принятии решений;
- стремление к скорейшему получению максимальной прибыли;
- соблюдение лишь минимальных экологических требований, предписываемых законом.

Данная модель используется в условиях экономических трудностей, когда менеджеры вынуждены игнорировать многие Долгосрочные прогнозы. В подобной ситуации на первый план выходит проблема: как заставить компании, которые руководствуются в своей деятельности главным образом краткосрочными конъюнктурными соображениями, предоставлять эко-

гическую информацию, которая чаще всего включает прогнозы и оценку долгосрочных последствий.

В теории и на практике каждое предприятие, компанию можно рассматривать как стремящийся к максимизации собственной выгоды комплекс, объединяющий капитальные ресурсы и функции, именуемые далее *корпоративными усилиями*. Под выгодами в данном контексте можно понимать удовлетворение экономических или психологических потребностей, требований акционеров или другие задачи, в том числе и экологического характера. Это позволяет приравнять экономические блага к другим используемым ресурсам: человеческим, финансовым, капитальным. Схема взаимодействия указанных элементов представлена на рис. 5.1.

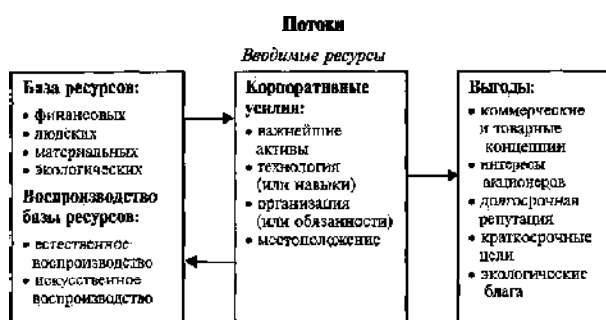


Рис. 5.1. Место экологического фактора в структуре компании

По мнению многих исследователей, в перспективе экологические интересы будут преобладать в стратегическом управлении компаниями, поэтому увязывание экологических показателей с информацией о работе предприятия в целом отвечает интересам управленческого звена. Экологические ресурсы, как и финансовые, необходимо измерять, оценивать и контролировать с помощью бухгалтерского учета. К настоящему времени сформировалось несколько способов оценки и учета экологических ресурсов.

Метод приведения подразумевает пересчет информации, выраженной в различных показателях (стоимостных, натуральных, трудовых и иных измерениях), в одну единицу измерения.

При *комплексном подходе* информация переводится в единый показатель, как правило, в абстрактный числовой индекс.

Метод структурного подряда предполагает использование четкого формата (обычно бухгалтерского) отчетности, что облегчает толкование различных показателей деятельности компании и их использование для принятия решений. Преимущество этого метода — в том, что он позволяет проанализировать компанию как экологическую единицу. В свою очередь взгляд на предприятие как на экологическую единицу может повлечь возникновение принципиально иной экономической философии, в том числе концепций развития, отраслевых структур, новых коммерческих возможностей.

Существенная роль в организации и ведении экологической отчетности ТНК принадлежит государству, на территории которого расположена материнская или дочерняя компания. В бухгалтерской практике стран наблюдаются существенные различия подходов к распределению экологических затрат и их источникам. Так, в одних странах предусмотрены чрезвычайно короткие сроки амортизации инвестиций на природоохранные мероприятия. В других, например в Канаде и Швеции, существуют нормативные законодательные предписания, обязывающие компании аккумулировать резервы в течение срока службы активов на цели покрытия расходов на очистные работы, которые потребуются после окончания срока службы этих активов.

Характерной чертой учета, в том числе и экологического, является реализация базовых концепций учета: сопоставимости, единообразия, достоверности, значимости, нейтральности и полноты данных.

В 1994 г. под эгидой ООН был проведен анализ обзора национальных законов и правил, касающихся экологического учета. Обследовано 55 стран Европейского союза, всем участникам были направлены вербальная нота и вопросник, на которые требовалось дать ответ.

Анализ полученной информации позволил отметить следующее:

- в большинстве обследуемых стран осознается необходимость предоставления корпорациями информации относительно воздействия своей деятельности на окружающую среду;

- многие страны не имеют необходимых стандартов или практического руководства по составлению экологической отчетности;
- некоторые респонденты рассматривают экологический учет в единой системе природоохранного законодательства, которое влияет на финансовое положение корпораций;
- в ряде стран наряду с государственными организациями существуют общественные организации, негосударственные структуры, активно занимающиеся природоохранной деятельностью.

Все страны, подвергшиеся обследованию, можно сгруппировать по ряду признаков. Если в качестве критериев взять наличие экологического законодательства, в том числе касающегося экологического учета, и отношение к экологической проблематике государства, то просматривается следующая картина:

а) группа стран, где отсутствуют законы об экологической отчетности и корпорации ни в какой форме не ведут экологического учета — Аргентина, Багамские Острова, Эквадор, Фиджи, Грузия, Кения, Лесото, Люксембург, Мексика, Марокко, Новая Зеландия, Пакистан, Панама, Филиппины, Республика Корея, Сингапур, Испания, Тринидад и Тобаго, Турция, Уругвай;

б) страны, имеющие законы об охране окружающей среды и рациональном природопользовании, в том числе об экологическом учете, — Ботсвана, Болгария, Канада, Китай, Колумбия, Дания, Венгрия, Индия, Малайзия, Непал, Нидерланды, Новая Зеландия, Филиппины, Польша, Россия, Южная Африка, Судан, Таиланд, Македония, США;

в) страны, где проводятся работы по созданию и внедрению государственных стандартов экологической отчетности, — Австрия, Барбадос, Бельгия, Бразилия, Хорватия, Чешская Республика, Египет, Финляндия, Франция, Ирландия, Италия, Нидерланды;

г) страны, корпорации которых представляют экологическую отчетность на добровольной основе, — Австралия, Бельгия, Кипр, Финляндия, Швейцария, Соединенное Королевство Великобритании и Северная Ирландия, Европейский Союз;

д) страны, имеющие экологическую отчетность, увязанную с рентабельностью операций и финансовым положением предприятий, — Италия, Германия, Япония, Швейцария, США.

Как видно из приведенной группировки, лишь небольшое количество стран увязывает экологическую отчетность с экономическими интересами. Корпорации, внедряющие экологиче-

ский учет на добровольной основе, действуют, как правило, исходя не из соображений экономической целесообразности, а под влиянием общественного мнения, давления со стороны участников движения за охрану окружающей **среды**. По этой причине основная масса экологической информации является произвольной и субъективной, вследствие чего оценку влияния экологических последствий на финансовую деятельность предприятий провести крайне сложно.

Как отмечалось, корпоративная экологическая отчетность — сравнительно новое явление в контексте организации рационального природопользования и информационной деятельности компаний. Вместе с тем это одна из возможностей предприятия для изложения своих принципиальных позиций, целей, успехов и достижений в области рационального природопользования. Такая практика пока еще находится на начальном этапе развития, и лидерство здесь в добровольном порядке взяли на себя представители разных стран мира. В 2000 г. экологические отчеты опубликованы более чем 400 фирмами.

В настоящее время выделяются пять уровней детализации экологической отчетности, предоставляемой корпорациями:

- **первый уровень** — «зеленые журналы», информационные бюллетени, видеосюжеты и т.д.; короткое заявление в годовом отчете;
- **второй уровень** — специальный экологический отчет, в котором часто впервые излагаются принципы официальной политики в этой области;
- **третий уровень** — представление отчетности на ежегодной основе в привязке к системе рационального природопользования, где больше текстовой информации, чем цифр;
- **четвертый уровень** — представление на ежегодной основе полного объема данных по типу реестра токсических выбросов: данные «затраты — выпуск» для сервисных компаний; сводные корпоративные и объектовые отчеты. Информацию можно получить на дискетах или через интерактивные компьютерные системы; на экологический отчет дается ссылка в годовом отчете;
- **пятый уровень** — отчетность по критерию устойчивого развития. Цель этого уровня — предотвращение ухудшения состояния экосистем; увязка воедино экологических, экономических и социальных аспектов деятельности корпораций с опорой на показатели устойчивости; внедрение

методики учета по полной стоимости в систему финансовой отчетности¹.

Такое понятие, как «устойчивость», нуждается в дополнительном разъяснении. Широкое признание получило определение устойчивости, отождествляющее ее с развитием, которое «... удовлетворяет потребности настоящего времени, но которое не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять собственные потребности»².

Приведенная дефиниция носит слишком общий характер для компании, от которой требуется непосредственное участие в решении данного вопроса. Более конкретно устойчивость характеризуют следующие положения. Прежде всего, устойчивость определяется не только экологической, но и социальной сущностью, в силу чего она является продуктом взаимодействия двух компонентов: «*экоэффективности*» и «*экосправедливости*». Первое понятие касается проблем окружающей среды и ее использования человечеством, второе — проблем справедливых отношений между поколениями и в рамках одного поколения. Оба явления не только нельзя противопоставлять друг другу, но и раздельно изучать, а тем более изолировать одно от другого в **практической** деятельности по достижению устойчивого развития.

Вышесказанное означает, что экономика должна учитывать, что развитие планеты и взаимодействие с ней общества происходят с участием «природного» и «искусственного капитала». **Природный (натуральный)** капитал — это ресурсы планеты. **Искусственный**, или **созданный человеком**, капитал — это то, что создано человечеством. Его натуральная форма — здания, сооружения, объекты инфраструктуры, машины и оборудование, потребительские товары и пр. Как правило, большая часть искусственного капитала образована за счет использования природного капитала, поэтому по мере роста искусственного капитала величина имеющегося в наличии природного капитала будет уменьшаться.

Будучи результатом человеческой деятельности искусственный капитал, в отличие от природного, получил большее признание в экономических системах, прежде всего в форме цены на него. Большая же часть природного капитала рассматривается в качестве бесплатных благ, и сокращение его величины не учитывается при оценке результатов экономической деятельности.

1 UNEP Industry and Environment Program (1994), p. 28

2 *Компьютер* В.А. Конференция ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992), — Новосибирск, 1992

Наименование разделов	Содержание
<i>Вводная часть</i>	- адрес руководителя объекта; - природоохранная политика компании; - экологические цели компании (средне- и долгосрочные)
<i>Описание объекта</i>	- основные организационные единицы - основная номенклатура продукции - условия работы объекта - экологическая ситуация: состояние атмосферного воздуха, водных ресурсов и т.д., экологически уязвимые зоны и т.п. - нормативно-правовые требования: лицензии, нормативы выбросов и др. - контрольные органы (национальные, местные и др.)
<i>Организация рационального природопользования</i>	- структура (людские ресурсы и организационные аспекты) - программы и цели - методика охраны окружающей среды (водоочистка, сжигание отходов и т.п.) - комплексный подход (рециркуляция и новые технологии) - методы/системы мониторинга (изменение/расчет/оценка данных) - план действий на случай чрезвычайных ситуаций
<i>Данные (в сопоставлении с данными за текущие годы)</i>	- данные по выбросам - специфические данные (шум, запах и т.п.) - данные о санитарно-гигиенических условиях и безопасности на производстве - жалобы (факультативно) - затраты на природоохранную деятельность
<i>Связь</i>	- отношения с населением и местными органами «дни открытых дверей»
<i>Общие замечания</i>	—
<i>Контактные адреса и телефоны</i>	—

Рис. 5.2. Схема структуры экологической отчетности

С позиции воспроизводства **природный капитал** подразделяется на *ограниченный природный капитал* и *возобновляемый*. Первый из них включает в себя совокупность экосистем, а также такие элементы, как озоновый слой и биологические виды, существование которых находится на уровне самоподдержания. *Ограниченный природный капитал* имеет основополагающее значение для продолжения жизни. К *возобновляемому природному капиталу* относятся ресурсы, которые могут воспроизводиться, например, биологические виды — за счет размножения, засушливые территории — в процессе мелиорации пустынь и восстановления лесонасаждений, природные ресурсы — за счет использования их искусственных заменителей.

Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что *устойчивая экономическая система* — это такая система, которая *сознательно стремится к сохранению всего ограниченного капитала, способствует восстановлению возобновляемого капитала и не использует искусственный капитал для замены истощающихся природных ресурсов*.

Поскольку требованиями, предъявляемыми к экологической отчетности, являются ее сопоставимость и единообразие, то в качестве первоначального варианта можно использовать структуру отчета, предложенную Европейским советом химической промышленности (рис. 5.2).

Таким образом, подготовка к введению экологической отчетности и особенно увязывание экологической и финансовой информации требуют большого объема сведений о компании и учета региональных особенностей

5.5. Основные направления международной экологической интеграции

На международном уровне экологическая политика направлена прежде всего на обеспечение скоординированных действий в области экологической безопасности, установление норм, правил и стандартов поведения государств в этой сфере. Под эгидой ООН разрабатываются:

- согласованные принципы экологической интеграции стран в мировое сообщество;
- единая международная система мониторинга природной среды;
- единые методы оценки состояния природно-ресурсного потенциала;

- единые методы оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС);
- общая методология оценки риска возникновения и масштабов развития чрезвычайных ситуаций (ЧС) и катастроф природного и техногенного характера;
- унифицированная по кадровому составу и оснащению служба быстрого реагирования на ЧС;
- международные конвенции, соглашения, правила и процедуры, обеспечивающие координацию совместных действий в области оценки риска и принятия мер по предотвращению и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и катастроф природного и техногенного характера.

Мировым сообществом принят ряд важных документов в этой области, часть из которых носит региональный характер. В конце 1980-х годов ООН принято, например, важное международное соглашение по ограничению выбросов карбоксидов для всех стран — участниц ООН. В 1988 г. вступила в действие директива ЕЭС «Оценка воздействия некоторых государственных и частных проектов хозяйственной деятельности на окружающую среду» (ОВОС). Оценке подвергаются все крупные проекты, которые могут оказать вредное воздействие на природную среду. Организация, предлагающая проект, обязана давать в прессе информацию о сути проекта, месте его реализации и заключение ОВОС.

На Всемирной конференции ассоциаций экологического права принята Декларация по экологическому праву (Лимож, ноябрь 1990 г.), согласно которой процедура ОВОС предложено рассматривать как один из основных правовых и научных инструментов выработки национальной стратегии охраны ОС. Декларацией закреплены основные принципы ОВОС и установлены **дополнительные**:

- а) экспресс-анализ вредных воздействий проекта на отдельные территории;
- б) указание на наличие или отсутствие законодательных актов (в том числе международных), предусматривающих природоохранные меры при разработке и реализации проектов;
- в) альтернативные варианты проекта;
- г) оценка воздействия на затрагиваемое население и качество ОС в целом;
- д) изучение кумулятивного воздействия будущего загрязнения;
- е) воздействие на затрагиваемые территории в целом;
- ж) выявление научных неопределенностей

Контроль ОВОС призваны осуществлять независимые научные специализированные органы. В случае риска причинения серьезных или необратимых воздействий на ОС компетентные органы должны иметь право требовать пересмотра проекта до его реализации или отмены.

Приняты следующие основные принципы экологической интеграции стран.

1. Экологические системы не имеют директивных границ
2. Биосферный потенциал — основное богатство государства
3. Нерасточительное потребление биосферной продукции — основной фактор накопления национального богатства.
4. Хозяйственная деятельность не может нарушать биологическую продуктивность и разнообразие экосистем.
5. Природные ресурсы, обеспечивающие непрерывное восстановление жизненной среды множества субъектов экологического права, используются на справедливой компенсационной основе ненарушения биосферного потенциала.
6. Мигрирующие биологические виды имеют охраняемое право свободного перемещения, обусловленного эволюцией видов и сообществ.
7. Международные отношения строятся на принципах экологического доверия и взаимной экологической помощи.
8. Всякое нарушение жизненной среды другого государства должно быть справедливо компенсировано.

Сегодня существует ряд неотложных вопросов для мировой эколого-экономической системы. На мировом уровне требует решения проблема гибели лесов, которая приняла гигантские масштабы и достигает сегодня уже 63% территории Земли. Согласно Международной совместной программе по оценке и мониторингу воздействия загрязнения воздуха на леса (МСП «Леса») для оценки санитарного состояния леса определена сеть участков, площадь каждого из которых равна 16 х 16 км. Главная цель такого исследования — оценка состояния лесов, изменения их жизнеспособности в течение ряда лет, а также прогноз их будущего состояния в связи с существующими видами загрязнений почв, водоемов и воздуха.

Как средство сохранения глобального биосферного баланса специалистами ООН обсуждается предложение по списанию части долга государствам-должникам по кредитам (в частности, странам Южной Америки) за невырубку лесов. Это предложение повлекло за собой идею глобального экологического страхования. Разработка такой концепции будет серьезным шагом вперед к экологической макроэкономике Земли.

Обсуждается введение санкций за трансграничные загрязнения через международный суд. Специалисты полагают, что с введением в международные отношения процедуры ответственности за трансграничные воздействия на ОС с реальными объемами компенсаций и санкций экологическую макроэкономике можно будет считать состоявшейся¹. Однако мировым сообществом не разработана и не принята единая процедура оценки воздействия и расчета величины ущерба природе и здоровью человека.

В экологической макроэкономике окружающая среда должна рассматриваться как один из стоимостных факторов мировой экономической системы. В связи с этим необходимо внести значительные дополнения к процедурам ОВОС и управлению риском, учитывающие не только стоимость отрицательных трансграничных эффектов, но и стоимость компенсационных мероприятий странам, понесшим ущерб. Это будет существенным продвижением в области экологической макроэкономики и развития рыночных отношений на новом уровне — путем учета полных издержек на мировую экологическую безопасность в экспортно-импортных ценах.

В такой экономической системе по праву займет свое место Россия, сохранившая определенное биосферное богатство (нетронутые земли у нас составляют около 50%, тогда как в развитых странах они практически отсутствуют) и почти безвозмездно компенсирующая сегодня утраченный биосферный потенциал многих сопредельных стран. Однако для этого России, мы полагаем, необходимо осознать, что ее основное предназначение в XXI в. — стать ведущей биосферной державой, спасением для всей земной природы. Сегодня получается так, что западные ученые, осознавая всемирное экологическое предназначение России, болеют за ее судьбу больше, чем мы сами.

Особое место занимают вопросы международного правового регулирования процессов производства, реализации и потребления продуктов питания и товаров широкого спроса по критерию экологической безопасности. Повышенное содержание вредных веществ в продуктах питания вызывает серьезную обеспокоенность общественности и потребительских обществ во многих странах мира. На третьей международной конференции по информации «Об изучении и технологии пищи» в

¹ См. Донченко В.К. Экологическая интеграция Ч. I Социально-экономические аспекты экологической интеграции России в мировое сообщество — СПб., 1995

Будапеште (октябрь 1989 г.) обсуждался вопрос о контроле за распространением и применением пестицидов и гербицидов в сельском хозяйстве.

Экспорт сельскохозяйственных ядохимикатов через продукты питания, содержащие их остатки в опасных для здоровья количествах, может нарушить экологическую безопасность страны-импортера. Поэтому регулирование трансграничного переноса вредных веществ с товарами — особая область действий ООН и международного законодательства.

Мониторинг продуктов питания по критерию их экологической чистоты осуществляется сейчас во многих странах. Наибольший опыт работы в этом направлении имеет Шведская национальная администрация пищи, которая действует в координации с национальными центрами по контролю пищи в Австралии, Великобритании, Венгрии, Германии, Канаде, Китае, США. Много лет на базе Шведской национальной администрации пищи издается международный бюллетень «The Food Laboratory News», где публикуются основные материалы по различным направлениям экологической безопасности пищи.

Наличие научно-методической базы, потребность общества в безопасной пище обеспечили почву для подготовки Международной конвенции по экологической безопасности продуктов питания. Конвенция будет содержать как минимум два основных раздела — национальный и международный. Сложности могут возникнуть из-за противоречий производителей и потребителей продуктов питания. Показательна в этом плане работа конгресса США по изменению Закона о пищевых продуктах и лекарствах. Предложенный законопроект направлен на то, чтобы оградить здоровье американцев от негативного воздействия остатков пестицидов, содержащихся в продуктах, в том числе импортных. Устанавливался лимит допустимого риска для остатков в пищевых продуктах химических веществ, считающихся канцерогенными. Предусматривался также запрет экспорта пестицидов, не получивших одобрения официальных инстанций США. Таким образом, впервые законодательно предложено разорвать замкнутый «круговорот яда». Однако такая инициатива пока не получила практического применения.

Проблема «круговорота яда» слишком тесно связана с экономическими и сельскохозяйственными проблемами, которые пока являются более приоритетными, чем экологические интересы. Имеет она большое значение и для России, поскольку сегодня экспортно-импортные операции совершаются великим

множеством организаций при дестабилизации пограничного карантинного контроля. В связи с этим резко возросло число случаев попадания на внутренний рынок опасных для здоровья продуктов питания — до половины всех импортируемых продовольственных товаров содержат опасные вещества.

Использование лимитов приемлемого риска для пищевых продуктов требует создания единой международной системы правил и методов оценки. Для этого необходимы согласованные действия международных организаций, в частности Продовольственной и Сельскохозяйственной организаций при ООН (ФАО), Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) и Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП).

В 1989—1990 гг. практически все страны ЕЭС высказались в поддержку экологического этикетирования как средства реализации мировой эколого-экономической политики. Такая система основана на принципе добровольности, присвоение этикетки осуществляется жюри по заявке производителей. В состав жюри входят представители всех заинтересованных групп — производителей, потребителей, экологов, синдикатов и средств массовой информации.

Многие производители начинают рассматривать вхождение в систему экологического этикетирования как выгодную меру, так как это повышает конкурентоспособность их продукции. Примером может служить Германия, где к 1990 г. число чистых видов продукции составило уже 3100, причем 10% продукции было произведено в других странах.

Большая роль в системе эко-этикетирования отводится Европейскому агентству по охране окружающей среды, которое вырабатывает критерии оценки продукции и контролирует соблюдение производителями взятых на себя обязательств по безопасности товаров.

Еще одним важным направлением международного сотрудничества является оценка и управление риском возникновения внезапных катастроф и чрезвычайных событий техногенного происхождения. Интенсивность и энергонасыщенность современных производств обуславливают большую потенциальную опасность возникновения аварий и катастроф, которые по своим экологическим, экономическим и социальным последствиям не имеют политических и географических границ. Это подтвердили авария на ядерном реакторе АЭС «Три Майлс Айленд» (США, 1979 г.), затем Чернобыльская катастрофа и гибель в 1986 г. американского космического корабля «Челленджер».

Основные исследования посвящены вопросам надежности сложных технических систем и комплексов, вероятности их безотказной работы в экстремальных условиях. Потенциальная опасность технологических систем оценивается международными специалистами той или иной степенью риска для здоровья человека и состояния природных экосистем. Строятся сценарии и модели поведения систем в случае наступления тех или иных событий, степени распространения поражения и т.д.

Проблема чрезвычайно важна и для России. На ее территории эксплуатируется более 800 ядерных и 1500 химических и биологических объектов повышенной опасности, десятки тысяч километров магистральных трубопроводов, по которым перемещаются — внутри страны и за рубеж — сотни тысяч тонн взрыво-, пожароопасных и отравляющих веществ. Учитывая высокую степень износа оборудования и коммуникаций (около 70%), риск возникновения новых чернобылей, имеющих мировые разрушительные последствия, огромен.

Таким образом, сотрудничество в области экологической безопасности за последние 20 лет становится одним из важнейших внешнеполитических приоритетов. Оно по-новому определяет основные направления всего хода экономического процесса, как на международном, так и на национальном уровнях. Иными словами, появился регулятор общественного социально-экономического развития, имеющий всеобщий характер, — это регулятор экологический. Количество имеющейся информации о внешней среде и ее влиянии на внутрисоциальные процессы уже подошло к той черте, когда необходимо новое качество ее оценки и использования. Ощущение прорыва на новый уровень знания, а также растущее количество проблем эколого-экономического характера все более инициирует и стимулирует работу многих ученых и специалистов разных стран, их укрепляющееся год от года сотрудничество.

И тем не менее, Президент ООН Кофи Аннан на Всемирном Саммите 2002 г. в Йоханнесбурге констатировал: «Модель развития, к которой мы привыкли, выгодна для некоторых, однако порочна для большинства. Такой путь к процветанию, который разрушает окружающую среду и оставляет большую часть человечества за чертой нищеты, в скором времени окажется тупиковым для всех»¹.

Итак, сегодня наша Земля вступает в «Новое Энергетическое Пространство» — НЭП (по иронии судьбы аббревиатура совпадает

с российским НЭП — новой экономической политикой»). Это пространство новых видов энерго-информационного обмена, действия новых сил вселенского размаха, зачастую невидимых, тончайших, более структурированных, и — в силу этого — гораздо более мощных, мгновенно действующих. Меняются «их величества» Пространство и Время, а значит, параметры всех процессов. Соответственно в НЭП действуют законы иного, космического масштаба, законы божественной Гармонии и Равновесия, одним из проявлений которых является Закон Воздаяния. В НЭП мысль становится в прямом смысле материальной, а ее воплощение происходит в сжатые сроки — как негативного посыла, так и позитивного, в частности, это выражается в ответной реакции Земли, Солнца и прочих околоземных космических тел.

В НЭП исключается доминанта экономических законов как законов более низкого порядка. Общество, нация, каждый отдельный человек может войти в это качественно новое пространство только при условии соблюдения законов не только материального, но и духовного мира, любви ко всему живому, отказа от безумного «эго» государств и личностей, неограниченной жадности и хищничества. НЭП требует квантового скачка коллективного сознания землян. «Пропуск» в НЭП — иное качество мыслей и осознанности своих деяний, ощущение единства всего сущего, ответственность за каждую продуцируемую мысль, ибо неизвестно, чья негативная мысль окажется последней на чаше весов между Жизнью и Смертью планеты..

Итак, мировому сообществу предстоит пройти сегодня жизненно важный экзамен на зрелость в культурно-цивилизационном и человеческом отношении — способности отодвинуть на второй план узко-национальные и корпоративные интересы и мыслить и действовать с позиций целостности Земли и всех ее обитателей. Только в этом случае человечество может сохранить себя и продолжить свою эволюцию.

¹ Зеленый мир Хроника — 2002 — №3

Глава 6 Продовольственная безопасность в современном мире

В глобальном развитии мировой экономики есть проблемы, которые в определенных условиях приобретают приоритетный характер. В связи с увеличением населения Земли в настоящее время на одно из первых мест вышла проблема голода, точнее — проблема производства продовольствия и его потребления.

6.1. Сущность, цель и качественное измерение продовольственной безопасности

Продовольственную безопасность следует рассматривать как важнейшую качественную характеристику экономической системы страны, как составляющую экономической и национальной безопасности. Термин «продовольственная безопасность» введен в международную практику после глубокого зернового кризиса 1972—1973 гг. Международной продовольственной и сельскохозяйственной организацией объединенных наций ФАО.

Сегодня продовольственная безопасность существует как гарантия обеспечения доступа всех жителей и в любое время к продовольствию в количестве, необходимом для активной и здоровой жизни.

Мировой банк выделяет хроническую и временную продовольственную небезопасность. Страна, отдельный район, группа населения, семья, отдельный индивид испытывают *хроническую продовольственную небезопасность*, когда потребление пищевых продуктов постоянно в течение года оказывается недоступным из-за нехватки денежных доходов или невозможности произвести необходимое количество продовольствия. *Временная продовольственная небезопасность* наступала периодически при нарушениях стабильности доступа к продовольствию по причинам роста цен на продукты питания, неурожая или падения уровня доходов¹. К этому следует добавить *потенциальную продовольственную небезопасность*, когда то или иное государство остается уязвимым к возможным внешним кризисным явлениям и потрясениям, таким, как международные

экономические кризисы, ухудшение конъюнктуры сельскохозяйственных рынков, торговые войны мировых конкурентов.

Какова же действительная цель продовольственной безопасности и каково ее количественное измерение?

Голод и недоедание являются наряду с экологическими и военными главными угрозами стабильности мира и самому существованию человечества. К голодающим относятся люди, потребляющие менее 1520 ккал в день, — порога для физической выживаемости человека. Базовая потребность в продовольствии для существования и легкого физического труда составляет 2150 ккал в день¹.

Таблица 6.1.

Масштабы голода и недоедания в мире

Регион	Год	Население (млн чел.)	Голодающие	
			в % от общего населения	млн чел.
Африка Южнее Сахары	1969–1971	268	36	96
	1990–1992	500	41	204
	2010 (прогноз)	874	35	302
Северная Африка и Ближний Восток	1969–1971	178	25	44
	1990–1992	317	10	32
	2010 (прогноз)	513	7	35
Восточная Азия	1969–1971	1,147	41	468
	1990–1992	1,674	16	262
	2010 (прогноз)	2,070	5	105
Южная Азия	1969–1971	711	33	233
	1990–1992	1,146	22	250
	2010 (прогноз)	1,617	15	239
Латинская Америка	1969–1971	279	18	51
	1990–1992	443	14	61
	2010 (прогноз)	593	8	49
Всего	1969–1971	2,583	35	893
	1990–1992	4,064	20	840
	2010 (прогноз)	5,668	13	680

Источник: FAO Food, Agriculture and Food Security The Global Dimension (Document WFS 96/Tech 1), Rome 1996, p 27

По оценкам ФАО, число голодающих в мире составляет свыше 800 млн человек, еще более 1,0 млрд человек удовлетворяет только базовую потребность и находится на грани голода и недоедания.

¹ World Bank, Poverty and Hanger Washington, 1981

¹ Бурдуков П.Т., Саенгайев Р.З. Россия в системе глобальной продовольственной безопасности www.duev.ru/publish/burdakov/glob

Более 2 млрд жителей планеты страдает от так называемых скрытых форм голода, вызываемого недостаточным потреблением жизненно важных микроэлементов: йода, железа, витамина А и др. Длительное недопотребление этих и других микроэлементов вызывает серьезные заболевания и заметно сокращает срок жизни человека. Нехватку пищевого белка испытывают около 3 млрд человек. Белковое голодание особенно пагубно сказывается на детях.

Как видно из табл. 6.1, больше всего голодающих в Африке, Азии и Латинской Америке. За последние 15–25 лет намечилось изменение географии голода и недоедания в мире. Если в начале 70-х годов в Восточной Азии насчитывалось около 500 млн недоедающих, или более половины от мирового уровня, а в Африке, южнее Сахары, их было менее 10%, то в последующие годы эта тенденция все больше проявляется в Африке.

К началу 1990-х годов количество хронически недоедающих в странах Восточной Азии уменьшилось вдвое, а их доля в составе населения снизилась с 41% до 16%. В то же время число недоедающих в странах тропической Африки возросло вдвое и достигло 204 млн человек, или 41% от всего населения, т.е. двое из каждых пяти хронически недоедают.

По-прежнему высока доля голодающих в странах Южной Азии, где 22% населения относится к категории голодающих и недоедающих. Наблюдающееся улучшение продовольственного положения в азиатских странах произошло за счет зеленой революции, обусловленной расширением посевов высокоурожайных семян риса и пшеницы и увеличением применения минеральных удобрений.

Проблема голода в мире порождена не исчерпанием потенциала мирового сельского хозяйства, а социально-экономическими факторами, прежде всего нищетой большинства стран третьего мира, где отсутствие капитала для экономического развития обрекает огромные массы населения на голодное и полуголодное существование. В то же время индустриально развитые страны (прежде всего США и др.) проводят политику сокращения посевов зерновых и других культур для поддержания цен на высоком уровне, недоступном для развивающихся стран. Именно расхождения интересов богатых и бедных стран не позволяют решать проблемы продовольственной безопасности в мире.

Если в целом аграрный потенциал мира достаточен для продовольственного обеспечения на уровне 2500 ккал в день на душу населения, то этого нельзя сказать про отдельные страны и регионы. Так, в начале 1990-х годов при среднечеловеческом продовольственном потреблении в мире 2700 ккал в день на человека население США и Канады потребляло 3600 ккал, стран Западной Европы — 3500

ккал, СССР — 3400 ккал, а в государствах тропической Африки — всего 2100 ккал, Индии и Бангладеш — 2200 ккал¹. То есть, в одних странах потребление существенно больше базового уровня, необходимого для нормальной жизнедеятельности, а в других — даже средний уровень был ниже нормы, не говоря уже о сотнях миллионов голодающих и недоедающих людей. При адекватном распределении производимого продовольствия на 1,5 млрд га сельскохозяйственных земель им можно обеспечить нормальную жизнедеятельность всего населения мира.

В перспективе ближайших 20–50 лет не просматривается существенного повышения уровня продовольственной безопасности в мире. Для того чтобы накормить 900 млн недоедающих людей, достаточно дополнительно произвести 120–150 млн т зерна. В настоящее время эта проблема теоретически может быть разрешена при наличии доброй воли у правительств и народов мира.

Ухудшение продовольственной безопасности в мире обусловливается в перспективе осложнением экологической ситуации, включая такие последствия интенсивного ведения земледелия, как эрозия земель, снижение уровня грунтовых вод, накопление в почве пестицидов и др. Эти факторы уже в 1980-е годы привели к замедлению прироста объемов сельскохозяйственного производства в мире и в странах Азии, где в 1960–70-е годы особенно продуктивно проявила себя зеленая революция.

Еще более серьезная ситуация в перспективе будет складываться в странах Африки, где прирост сельскохозяйственного производства не будет успевать за ростом населения.

Укрепление продовольственной безопасности отдельных стран и в мире в целом в значительной степени зависит от возможности расширения использования природных ресурсов сельского хозяйства. Это относится в первую очередь к основному средству сельскохозяйственного производства — ресурсам сельхозугодий. Для ведения сельского хозяйства потенциально пригодны менее половины поверхности суши включая естественные пастбища. Что касается потенциала собственно обрабатываемых земель, то он составляет около 3000 млн га, из которых 1442 млн уже возделываются.

За последние десятилетия замедлился темп ежегодного увеличения пахотных земель в мире. Если в 1970-е годы среднегодовой прирост посевных площадей в мире составлял 0,7%, то в 1990 г. он снизился до 0,35%. При этом расширение обрабатываемых земель идет в основном за счет сведения лесов, что сильно осложняет эко-

¹ Бурдуков П.Т., Саитгалиев Р.З. Россия в системе глобальной продовольственной безопасности www.duev.ru/publish/burdakov/glob

логическую ситуацию и отрицательно сказывается на продуктивности земледелия.

В современной экономической литературе различаются несколько видов продовольственной безопасности: мировая, национальная, региональная и личная.

Структура продовольственной безопасности представляет собой многоуровневую иерархию, в основе которой находится субъект, имеющий потребность в питании. Без удовлетворения такой потребности невозможны эффективное функционирование людей и воспроизводительный процесс в обществе. На нижнем уровне решения проблемы продовольственного обеспечения находится домашнее хозяйство, представляющее не как отдельная совокупность, а как группа населения, сформированная согласно получаемым доходам, принципам ведения хозяйства, организации приобретения продуктов питания и т.д. Это *личный уровень продовольственной безопасности*. Группы людей взаимодействуют в определенном социуме, на отдельной территории и объединены в определенные структуры (район, край, область). Поэтому следующим уровнем решения проблемы обеспечения продовольствием является *регион*, где с помощью управляющих структур создаются условия для получения доходов жителями территории, производства сельхозпродукции и продуктов питания.

Более высокая организация решения продовольственной безопасности — *на государственном уровне*. На этом уровне с помощью правительства, законодательной власти обеспечивается стабильность экономического развития, формируются государственные продовольственные фонды, баланс спроса и предложения.

Взаимозависимость стран, существование мировой торговли, международное разделение труда обуславливают выделение *мировой продовольственной безопасности*. На этом уровне решение проблемы продовольственного обеспечения сводится к деятельности международных организаций, анализирующих динамику международного производства продовольствия, на базе этого делающих прогнозы относительно стабильности мирового рынка продовольствия. Основная цель мировой продовольственной безопасности — наиболее сбалансированное распределение продовольственных ресурсов в мире.

Мировая продовольственная безопасность подразумевает, что мир как целое должен производить достаточное количество продовольствия для удовлетворения растущих потребностей. При этом торговля должна осуществляться без помех, при относительно стабильных ценах, с тем чтобы страны могли по мере необходимости дополнять свое производство за счет импорта. Это предполагает функционирование отдельной системы обеспечения необходимых

резервов, для того чтобы обезопасить мир от неожиданных спадов производства или резких повышений цен.

По оценкам экспертов Продовольственной и сельскохозяйственной организации объединенных наций (ФАО), куда входят более 170 государств, состояние «международной производственной безопасности» определяется *по двум показателям*: по объему переходящих до следующего урожая мировых запасов и уровню его производства в среднем на душу населения. *Первый показатель*, рассчитываемый в днях общемирового потребления (или в процентах от него), свидетельствует об устойчивости продовольственного положения в мире и гарантиях на случай чрезвычайных обстоятельств (стихийные бедствия, неурожай, войны и т.д.). Безопасным считается уровень переходящих запасов, соответствующий 60 дням мирового потребления зерна, или 17% всего потребления. Падение уровня мировых запасов до предельного минимума означает, что мировая продовольственная безопасность находится в критическом состоянии, так как при падении объема запасов ниже 17% от потребления начинается резкое возрастание мировых цен на зерно.

Второй показатель — динамика среднедушевого производства зерновых — определяет тенденции развития мирового продовольственного положения в целом.

Продовольственная безопасность — сложное явление, относящееся к факторам, значение которых изменяется при переходе географических и социальных границ, а также и по истечении какого-то времени. Подходы к проблеме продовольственной безопасности изменялись по мере понимания глубины данной проблемы.

Соответствие производства продовольствия потребностям в нем не всегда означает достижение продовольственной безопасности. Определяющим элементом новой концепции является не наличие продовольствия (местного и импортного) на рынках, а обеспечение любому человеку материальных и экономических условий, позволяющих ему удовлетворить свои потребности в продовольствии. Главным вопросом на национальном и мировом уровнях становится вопрос распределения ресурсов. Сохранение голода в современном мире отражает неспособность обеспечить одновременно прирост ресурсов и их соответствующее распределение.

Однако в человеческом обществе голод и недоедание неизбежно обретают социально-экономическую природу, или, правильнее сказать, имеют свою социально-экономическую сторону. Она обычно характеризуется таким понятием, как бедность, т.е. отсутствие достаточных доходов (или перерыв в их получении), которые можно потратить на продукты питания. Таким образом, для отнесения человека к голодающему или недоедающему был определен некото-

рый минимум дохода на душу населения в мире в целом, обеспечивающий питанием, достаточным для нормальной жизнедеятельности и работы. Люди, доход которых ниже этого минимума, считаются страдающими от голода разной степени остроты. Такой минимальный уровень дохода Мировой банк определил в 370 долл. на душу населения в год. Людей, получающих на душу в год 275 долл. и менее, т.е. крайне бедных, страдающих от сильного голода, во всех развивающихся странах насчитывалось 633 млн человек¹.

Кроме того, в мировой практике разработаны и другие способы определения обеспеченности населения продовольственными продуктами. Это показатели для поддержания необходимой физической активности, показатели веса и роста людей, содержания в потребляемых продуктах питательных и минеральных веществ.

Наиболее часто используется подсчет, основанный на потребностях в калориях. Люди, не получающие необходимого количества калорий, относятся к «хронически голодающим».

Анализ, проведенный на основе моделей, разработанных различными институтами и организациями, показывает, что значительная часть мирового населения не сможет адекватно удовлетворить свои потребности в продовольствии. Эти модели исходят из следующих демографических предпосылок: в 2010 г. в сельском хозяйстве будет занято 1,2 млрд человек, в том числе 900 млн — в странах Азии, 206 млн — в странах Африки и 24 млн — в развитых странах.

В модели института Уордвотч (Worldwatch), разработанной в 1995 г. под руководством Л. Брауна, отмечается, что среднегодовой прирост производства зерновых в мире снижается. В 1950 — 1984 гг. он составлял 30 млн т, в 1984 — 1992 гг. — 12 млн, и до 2030 г. среднегодовой прирост производства зерновых снизится до 9 млн т². Такое замедление прироста производства зерновых авторы модели связывают с сокращением сельскохозяйственных площадей под влиянием демографического роста, увеличения использования воды для промышленных целей и снабжения городов, а также снижающихся темпов прироста урожайности.

Предполагаемую тенденцию авторы модели считают необратимой из-за снижения темпов технологических инноваций и производительности, эрозии почв, деградации окружающей среды, истощения водоносных горизонтов, засоления земель и т.д. Общий вывод

авторов этой неомальтузианской модели — *мировое производство не сможет удовлетворять потребности растущего населения*. Правительства должны будут уделять больше внимания планированию семьи и контролю над рождаемостью, а проблемы обеспечения продовольственной безопасности станут для правительств более приоритетными, чем военная безопасность.

В основе модели ФАО (1995 г.) лежит гипотеза о том, что в 1995 — 2010 гг. среднегодовые темпы роста мирового производства продовольствия составят 1,8%, что соответствует долгосрочной тенденции к снижению темпов роста. В разных моделях глобальный дефицит предложения зерновых, необходимых для удовлетворения платежеспособного спроса, оценивается от 160 млн до 700 млн т (в последний показатель включены 400 млн т, необходимые для удовлетворения скрытых потребностей бедных). В 1990 — 2010 гг. будет происходить процесс перемещения бедности и недоедания из стран Азии в страны Африки южнее Сахары при некотором сокращении численности с 809 млн до 730 млн человек¹.

В последние годы интенсивно обсуждается идея устойчивого развития мировой экономики и каждой отдельной страны. Применительно к продовольственному комплексу отраслей оно представляется как эффективное управление сельскохозяйственными ресурсами в целях удовлетворения потребностей человечества в пище при сохранении и улучшении качества окружающей среды и консервации естественных ресурсов.

Оценка *национальной продовольственной безопасности* имеет свою специфику, вытекающую из объективного разнообразия природно-климатических условий ведения сельскохозяйственного производства, неравномерности экономического развития, различий в структуре потребления, разной степени зависимости от поставок продовольствия по импорту, особенностей национального режима функционирования внешнеэкономических связей. Тем не менее можно выделить ее вполне определенные общие критерии и показатели.

Национальная продовольственная безопасность прежде всего является важным элементом национально-государственной безопасности и в этом качестве характеризует экономическую устойчивость и политическую независимость существующей системы, ее способность обеспечивать элементарные первичные потребности своих граждан без ущерба национально-государственным интересам. В такой трактовке понятие «продовольственная безопасность» имеет два аспекта.

¹ Ковалев Е. Продовольственная проблема в современном мире // МЭ и МО. — 1999. - № 6. — С. 30-37.

² Azoulay G. Globalisation des échanges et sécurité alimentaire mondiale a l'horizon 2010. - Paris, 1998. — Т. 39. - Р 25-43.

¹ Azoulay G. Globalisation des échanges et sécurité alimentaire mondiale a l'horizon 2010. - Р 25-43.

Первый аспект — *социально-экономический* — характеризует способность государства обеспечивать своим гражданам потребление основных продуктов питания в соответствии с принятыми стандартами и нормами. Данный аспект трактуется Римской декларацией по всемирной продовольственной безопасности как необходимость обеспечивать «право каждого на доступ к безопасным для здоровья и полноценным продуктам питания в соответствии с правом на адекватное питание и основным правом на жизнь»¹.

Второй аспект — *политико-экономический* — характеризует способность государства к мобилизации внутренних ресурсов и агро-экономического потенциала страны для организации снабжения населения продовольствием преимущественно за счет собственного производства и тем самым — к обеспечению гарантий экономической самостоятельности и политического суверенитета.

Национальная продовольственная безопасность — это, кроме того, и элемент мировой продовольственной безопасности. Благополучные в отношении продовольственного обеспечения страны являются стабилизаторами мирового продовольственного рынка и источниками поддержания продовольственной безопасности государств с неблагоприятными природно-климатическими условиями ведения сельскохозяйственного производства. В Римской декларации основные направления обеспечения международной продовольственной безопасности с помощью национальных систем регулирования аграрного производства выражены двумя главными тезисами:

- следование устойчивой политике и практике продовольственного, сельскохозяйственного, рыболовецкого, лесоводческого и сельского развития на территориях с высоким или низким потенциалом возможностей, т.е. мобилизация и максимальное использование ресурсов и национального агроэкономического потенциала каждого государства, что, в конечном счете, ведет к увеличению общемировых ресурсов продовольствия;
- создание условий для того, чтобы продовольственная, сельскохозяйственная и общеторговая политика вела к установлению продовольственной безопасности для всех путем честной и ориентированной на рынок мировой торговой системы.

Количественная оценка продовольственной безопасности может быть дана с помощью двух групп показателей:

¹ Римская декларация по Всемирной продовольственной безопасности. // АПК: экономика, управление. — 1997. — №2. — С.3.

1) *уровня и динамики потребления основных продуктов питания* с учетом их дифференциации по группам населения с различными доходами;

2) *уровня самообеспечения страны продовольствием*, в том числе в разрезе основных продуктов питания.

В составе обеих групп выделяются фактические и нормативные (критериальные) показатели. Последние по своей экономической природе являются «пороговыми», минимально (максимально) допустимыми значениями названных показателей. Для первой группы таковыми могут быть медицинские научно обоснованные социальные нормативы, ранее достигнутые объемы потребления и т.д. В оценке самообеспечения страны продовольствием в качестве критерия продовольственной независимости в мировой практике используется уровень поставок импортного продовольствия в размере до 30% от общих объемов его потребления в стране, поскольку при прочих равных условиях превышение указанного уровня порождает стратегическую зависимость от других стран.

Концепция продовольственной безопасности на национальном уровне не означает самообеспечения продовольствием. Она предполагает, что страна должна производить достаточно продуктов для собственных нужд, но если сравнительные преимущества не способствуют этому, то она должна быть в состоянии импортировать необходимое количество продовольствия.

Определение национальной продовольственной безопасности основывается на различных показателях, включая существующий уровень потребления продовольствия на душу населения, коэффициент самообеспеченности.

Пороговые уровни снижения продовольственного обеспечения характеризуют системой показателей общехозяйственного, социально-экономического и эколого-экономического значения, отражающих:

- 1) предельно допустимый уровень снижения экономической активности, объемов производства, инвестирования и финансирования, за пределами которого невозможны:
 - самостоятельное экономическое развитие;
 - сохранение демократических основ общественного строя;
 - поддержание оборонного, научно-технического, инновационного и образовательно-квалификационного потенциала;
- 2) предельно допустимое снижение уровня качества жизни основной массы населения, за границами которого появляется опасность возникновения неконтролируемых социальных конфликтов;
- 3) предельно допустимый уровень снижения расходов на поддержание и воспроизводство природного потенциала, за пределами которого начинаются необратимые разрушения природной сре-

ды, потеря необходимых ресурсных источников для возобновления производственных процессов в важнейших отраслях экономики¹.

Разумеется, пороговые значения этих факторов действуют на макроуровне и потому являются базисом для развития системы продовольственного обеспечения.

В каждой стране существуют свои национальные, демографические и природно-экономические особенности, влияющие на выбор принимаемых решений в отношении политики продовольственной безопасности. Здесь приходится учитывать пороговые значения ряда факторов (которые для разных стран будут иметь свои нормативные уровни), определяемых, в конечном итоге, угрозами социального характера.

В мире сформировались несколько стратегий обеспечения продовольственной безопасности: импортоориентированная, экспортоориентированная и основанная на самообеспечении, что обусловливается различиями в исходных ресурсных, производственных, социально-экономических, природно-климатических условиях.

Обеспеченность устойчивости продовольственной безопасности при *импортоориентированной стратегии* (Япония) возможно с помощью дифференциации источников поступления продовольствия. *Экспортоориентированная стратегия* (США, страны ЕС) направлена на расширение базы сбыта продовольственных товаров за счет стран-импортеров для поддержания доходов сельхозпроизводителей и избежания перепроизводства. *Стратегия самообеспечения* страны продовольствием в условиях увеличения роли мировой торговли и усиления процессов глобализации в чистом виде может существовать недолго, возможен ее переход к первой или второй стратегии продовольственной безопасности.

Для развивающихся стран характерны низкий уровень производства продовольствия на душу населения и высокая степень зависимости от сельского хозяйства. Политика развитых стран, изолирующих внутренние рынки производства и потребления (торговлю) от влияния мирового рынка с помощью правительственных программ, вызвала резкий спад мировых цен на продовольствие и общую неустойчивость рынка. Это, в свою очередь, оказывает сильное влияние на развивающиеся страны.

При высокой степени недостатка продовольствия даже незначительные ежегодные изменения в импортных поставках могут иметь огромные последствия для состояния продовольственной безопас-

ности в тех странах, где основной импорт составляют зерновые (40%). Несмотря на то, что доля продовольственной помощи в импорте снизилась до 1/10 в середине 1990-х годов, она по-прежнему является важным источником импорта зерновых. Объем всего импорта в наименее развитые страны в период 1980 — 1995 гг. увеличился примерно на 50% (с 3,9 млрд до 6 млрд долл.), а в страны **нетто-импортеры** — на 40% (с 8,5 млрд до 12,0 млрд долл.)¹.

С целью снижения числа голодающих в третьем мире проводились стабилизационные реформы с внедрением рыночного механизма, однако без развития эффективных технологий и форм предпринимательской деятельности, отвечающих современным требованиям, что должно было гарантировать достаточный объем занятости населения и обеспечения его минимальных нужд. Вмешательство развитых стран в проводимые реформы осуществлялось с целью создания благоприятного инвестиционного климата для деятельности иностранных монополий и исключительной роли финансовой помощи развитых стран и международных организаций в проведении преобразований, замыкая сотрудничество в параметрах донор - реципиент и ставя предоставление помощи в зависимость от проводимой внутри страны политики.

6.2. Стратегия обеспечения населения продовольствием

После Второй мировой войны в США, европейских странах, Японии государственное регулирование аграрного сектора осуществлялось с целью выхода из кризиса, самообеспечения своих стран продовольствием и преодоления отсталости сельского хозяйства от других отраслей. В 1950-е, 60-е и до середины 70-х годов политика государств Западной Европы в области сельского хозяйства была направлена на наращивание объемов производства и включала прямые субсидии производителям на покупку техники, строительство, переоборудование и т.д.

Поставленные в свое время цели можно считать достигнутыми, и перед правительствами этих стран в настоящее время встала другая проблема — расширение рынка сбыта продовольственной продукции. Произошедшее перенасыщение рынка продовольственными товарами повлекло за собой и изменение государственной политики в сторону решения социальных проблем — поддержания уровня

¹ Бухвальд Е., Тлоуцкая Н. Стратегия голода и земельный вопрос. — М.: Ветеран МП, 1995. - С.32.

¹ World Food Summit, Rome, 13–17 November, 1996 / Report of the 2/st session of the committee on World Food Security (Объединенная техническая документация на саммит) (<http://www.fao.org/wfs/final/e/volumeo/contents>).

доходов сельхозпроизводителей, регулирования цен и объемов производимых товаров, поиска рынков сбыта и т.д.

Проводимая с 1998 г. *реформа сельскохозяйственной политики ЕС* предусматривает снижение средств поддержки в бюджетных расходах (затраты на единую сельскохозяйственную политику в отдельные годы достигали до 70%) и гарантированного минимального уровня цен, увеличение компенсационных выплат фермерам и расходов на охрану окружающей среды, снятие ограничений на производство зерновых культур. Данные меры направлены на снижение потребительских цен и улучшение качества сельскохозяйственных товаров, что способствует экспорту товаров без субсидий и быстрому реагированию рынка на потребительский спрос.

Для динамики стран Западной Европы характерно проведение единой политики в области производства, распределения и потребления как продовольственных продуктов, так и средств производства. Это обусловлено тем, что в этих странах формирование АПК происходило в рамках микрохозяйственных связей и в настоящее время продовольственный комплекс функционирует в рамках ЕС. Осуществление сельскохозяйственной политики проходит в рамках объединенного Союза, и соответственно продовольственная безопасность отдельной страны не подразумевает (согласно одному из ее основных определений), что импорт не должен превышать 15-30% от общего объема ее потребления. Политика правительственной безопасности скорее всего проводится в рамках другого определения, которое декларирует ООН — «обеспечение доступа населения к продовольственным товарам», который исчисляется потреблением продуктов в среднем на человека (ккал/чел).

Многие европейские страны, придерживаясь политики свободного рынка, активно субсидируют свое сельское хозяйство. *США* — страна, где наиболее полно отразилась политика государственного регулирования сельского хозяйства с целью обеспечения лидерства в производстве и экспорте сельскохозяйственной продукции и продовольственной безопасности.

Значительное государственное финансирование программ по сельскому хозяйству в США позволило реализовать поддержку и регулирование производства сельскохозяйственной продукции, привести в соответствие спрос и предложение и исключить возможность кризиса перепроизводства. Для этих целей вначале применялась политика квотирования посевных площадей по отдельным культурам, позже контроль осуществлялся с помощью распределения всей суммы государственных инвестиций по отдельным культурам с последующим разделом между фермерами, участвующими в производстве этой культуры.

Решением существовавшей долгое время проблемы перепроизводства в сельском хозяйстве США было стремительное развитие экспортной ориентации аграрного сектора, включающее субсидирование экспорта сельхозпродукции. В то же время происходит замена ограничений импортных поставок прямыми субсидиями производителям сельскохозяйственной продукции, которые признаны более эффективной формой развития, так как поддерживают доход и стимулируют производство.

В последнее время решение проблемы перепроизводства представляется как поиск новых рынков сбыта. В этом отношении усилилась деятельность США по либерализации международной торговли. Снижение таможенных барьеров способствовало бы экспортной экспансии США в развивающиеся страны, если они будут участниками ВТО, что предусматривает сведение всех таможенных платежей к единому минимальному уровню (5%).

В европейских странах количество товаров, облагаемых высокими тарифами, значительно больше, чем в США и Японии. Основной группой товаров, которые в совокупности облагаются большими тарифами, чем другие товары в развитых странах, являются фрукты, овощи и изделия из них. В ЕС это еще мясные и рыбные продукты, в США — молочные изделия.

В *Японии* проблема продовольственной безопасности приобрела актуальность после кризиса в мировой экономике в 1974 г., связанного с резким скачком цен на сырье и энергоносители.

Правительство страны осуществляет политику расширения и диверсификации источников поступления продовольствия в страну (в 2000 г. доля продовольствия в структуре импорта составляла 14,3%, в то время как в экспорте — всего 0,5%). Это вызвано ограниченностью природных ресурсов для ведения сельского хозяйства в стране, а также природно-климатическими условиями.

В настоящее время основным экспортером в эту страну являются США — 23,9 % японского импорта, основную часть которого составляют сельскохозяйственные товары, и усилия японского правительства направлены на снижение доминирующей роли США путем заключения долгосрочных соглашений со странами-экспортерами продовольствия. В государственных программах предусмотрена также поддержка развивающихся стран, направленная на создание условий для обеспечения стабильного импорта в Японию продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции. Для этих целей в развивающиеся страны направляются японские специалисты, проводится обучение работников сельскохозяйственной отрасли, оказывается техническая помощь (строительство заводов, поставки оборудования и техники) с целью развития сель-

ского хозяйства для увеличения в будущем объема поставок продовольствия из этих стран в Японию и снижения конкуренции со стороны развивающихся стран по импортным поставкам на мировом продовольственном рынке.

Государственная политика Японии в области продовольственной безопасности импортоориентирована и в первую очередь направлена на расширение рынка поставщиков продовольствия и снижение доли основных импортеров в общем объеме поставок.

Продовольственная безопасность в развивающихся странах обеспечивается за счет поставок из других стран гуманитарной помощи (которую предоставляют в основном развитые страны, являющиеся членами ООН) и ставит целью снижение количества голодающих.

Страны всего мира поддерживали и субсидировали национальное сельское хозяйство, чтобы гарантировать поддержку производителей, обеспечить социальную и экономическую стабильность. Развитые страны во главе с США помогали развивающимся странам повысить производительность их сельского хозяйства и обеспечивали научно-исследовательскую базу. Однако затем их интересы исключились с поддержки сельского хозяйства на свободную торговлю. Многие развивающиеся страны — импортеры продовольствия и поэтому вряд ли смогут конкурировать с развитыми странами в условиях свободного рынка.

Для развивающихся стран характерны низкая доля производства продовольствия на душу населения и высокая доля зависимости от сельского хозяйства. Политика развитых стран, изолирующих внутренние рынки производства и потребления (торговлю) от влияния мирового рынка с помощью правительственных программ, вызвала резкий спад мировых цен на продовольствие и общую неустойчивость рынка. Это в свою очередь оказывает сильное влияние на развивающиеся страны. Учитывая высокую степень недостатка продовольствия, даже незначительные ежегодные изменения в импортных поставках могут иметь огромные последствия для состояния продовольственной безопасности в этих странах, где основной импорт составляют зерновые (40%).

Крайняя неоднородность мирового рынка и объективные различия в экономических интересах отдельных государств усложняют процесс обеспечения глобальной продовольственной безопасности, и ее достижение пока практически невозможно. При общем провозглашении либерализма в мировой торговле и глобализации многие развитые страны стремятся оградить собственных производителей и экономику от внешних воздействий. В мире сохраняется

тенденция обеспечения продовольственной безопасности на уровне отдельного государства.

Когда отсутствуют или подавлены возможности международной торговли, жизненно важным является вопрос, как распределяются общие запасы продовольствия между различными группами населения. Можно предотвратить голод, восстанавливая утраченные доходы его потенциальных жертв и тем самым предоставляя им возможность покупать продовольствие на рынке. Таким образом, запасы продовольствия становятся в более равной мере доступны людям, чем это было бы при отсутствии подобной общественной поддержки и занятости. Причем такая поддержка не должна допускать чрезмерного ущемления прав других людей как покупателей продовольственных товаров.

Государственная политика в этом направлении может предусматривать некое разделение труда между государственной поддержкой в формировании доходов и создании занятости, с одной стороны, и деятельностью частных рынков продовольствия и труда — с другой (государство выступает здесь как один из факторов, но не единственный и не главный).

Продовольственная безопасность на национальном и региональном уровнях — необходимое, но недостаточное условие для обеспечения людей продовольствием. Она включает в себя способность страны, домашних хозяйств получать необходимые товары.

6.3. Продовольственная безопасность России и проблемы ее достижения

Существует определение, разработанное Всемирным Советом по продовольствию при ООН, членом которого является Россия. Оно определяет национальную продовольственную стратегию как политику, позволяющую стране достичь наиболее высокой степени самообеспеченности продовольствием в результате интегрированных усилий по увеличению производства необходимых продуктов, улучшения систем снабжения, потребления продовольствия, ликвидации недоедания и голода.

За годы реформирования в стране произошло существенное сокращение потребления молочных и мясных продуктов (почти в два раза). Естественно, люди стали потреблять больше картофеля и хлебобулочных изделий.

Значительно ухудшились основные качественные и количественные параметры потребления продовольственных товаров населением России: уменьшилось потребление наиболее ценных про-

дуктов питания, возрос дефицит белка и витаминов, снизилось качество продовольственных товаров.

На фоне общего ухудшения продовольственной ситуации гипертрофированная дифференциация доходов различных групп населения приводит к значительному расслоению общества по признакам состава и стоимости потребляемых продуктов питания.

Существенное сокращение потребления продовольствия значительными слоями населения — серьезный индикатор снижения качества жизни жителей России и прямая угроза ее экономической независимости.

Снижение объемов производства связывается сегодня с непродуманной трансформацией форм собственности и хозяйствования. Разовая кампания по приватизации земли, имущества колхозов и совхозов разрушила сложившуюся организационную структуру сельского хозяйства. Потеряли свою значимость организационные структуры управления сельским хозяйством, обслуживающими и перерабатывающими предприятиями.

Либерализация цен и сопровождавшая ее гиперинфляция привели предприятия АПК к моментальной утрате собственных оборотных средств и многократно усилили диспаритет цен. Положение усугублялось отсутствием кредитных ресурсов при сверхвысоких учетных ставках ЦБ РФ, а также снижением уровня государственной поддержки. Это привело к выбытию земель из оборота. Так, посевные площади в хозяйствах всех категорий сократились за последние десять лет на 25%. Сельское хозяйство потеряло 1/5 часть посевных площадей, посевы зерновых уменьшились на 26,3%. Сократилось и поголовье скота: крупного рогатого — на 51,7%, в том числе коров — на 37%, свиней — в 2 раза¹.

Нельзя согласиться с надеждой на развитие мелких подсобных малопродуктивных перерабатывающих предприятий. Собственная переработка, безусловно, оказывает некоторое конкурентное давление на крупные перерабатывающие предприятия, однако недостаточно эффективное. Выходом из положения могло бы стать кооперирование сельскохозяйственных производителей, повышающее их конкурентный потенциал.

По оценкам географов, средняя природная продуктивность 1 га сельскохозяйственных угодий в России в 2,7 раза ниже, чем в США, и в 2 — 2,2 раза ниже, чем в Западной Европе. Этот фактор, естественно, неустраним. При решении проблем конкурентоспособности нашего сельского хозяйства нельзя не учитывать также низкую техническую вооруженность труда в АПК России, истори-

чески сложившийся уровень интенсивности труда, нерациональную, слабую инфраструктуру и т. д. Эти факторы предопределяют низкую продуктивность сельского хозяйства России, высокую затратность производства: его энерго- и металлоемкость в 4–5 раз выше, чем в США. В данных условиях сельское хозяйство способно было нормально функционировать только при дешевой энергии и стали, однако такое положение не могло долго сохраняться¹.

В годы реформ Россия обеспечивала население продовольствием в основном за счет импорта. Уже к 1995 г. доля импортных продовольственных товаров превысила критический уровень стратегической зависимости от внешних поставок продовольствия, принятой в мировой практике на уровне 30% общего объема внутреннего потребления: по разным оценкам, она составила в названном году от 40 до 54%. Сам по себе, в отрыве от конкретной экономической и политической ситуаций, этот факт, разумеется, не свидетельствует о подрыве национальной продовольственной безопасности. Например, стабильность и высокие экономические показатели Японии, ее экспортные возможности позволяют гарантировать населению страны достойный уровень потребления продовольствия при самообеспечении основными продуктами питания всего лишь на 50%. А вот в условиях глубокого кризиса российской экономики доля импортного продовольствия в пределах 15–20% уже создает серьезные угрозы продовольственной безопасности.

Они обусловлены, прежде всего, ущербом, нанесенным отечественным производителям продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Этот ущерб может быть выражен через систему конкретных показателей и критериев:

- 1) прямое вытеснение отечественных сельхозпроизводителей с внутреннего продовольственного рынка, сужение рынка сбыта их продукции и лишение их потенциальных дополнительных доходов от ее реализации;
- 2) ухудшение практически всех показателей деятельности сельскохозяйственных предприятий;
- 3) подрыв производственно-финансового потенциала сельского хозяйства и истощение естественных факторов сельского хозяйства, грозящие принять необратимый характер;
- 4) в связи с укреплением позиций зарубежных производителей на отечественном продовольственном рынке превращение России в регион сбыта недоброкачественной, с истекшими сроками хранения продукции. По данным Госторгинспек-

¹ Рассчитано по данным: Сельское хозяйство в России. — М.: Госкомстат, 2000.

Назаренко В. Задачи восстановления агропромышленного комплекса и продовольственной безопасности России // РЭЖ. — 1999. — № 5–6. — С.44–46.

ции РФ, в 1998г. было забраковано все проверенное количество импортного хлеба и хлебобулочных изделий, 65% рыбы и рыбопродуктов, около половины объемов круп и яиц куриных. Признаны некачественными: 40—45% масла растительного, сыров и мяса всех видов; 30—40% — соли, маргарина, майонеза, консервов мясных и рыбных; 20—30% — пищевых концентратов, мясных полуфабрикатов.

Таким образом, на продовольственном рынке складывается качественно новая ситуация, объективно требующая усиления государственного регулирования в производстве и торговле продовольствием.

В самом общем плане можно выделить три направления повышения эффективности государственного регулирования внешней торговли продовольствием, сельскохозяйственным сырьем и продукцией промышленных отраслей АПК с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации:

- 1) защита внутреннего продовольственного рынка и экономических интересов отечественных производителей таможенно-тарифными и нетарифными методами регулирования;
- 2) рационализация соответствующей структуры импорта — экспорта с соблюдением баланса экономических интересов страны, предприятий агросферы и населения;
- 3) превращение импортных и экспортных пошлин в источник строго целевого адресного финансирования поддержки отечественного агропроизводителя и структурной перестройки АПК¹.

Либерализация внешнеэкономической деятельности, массированный импорт продовольствия и значительно снизившийся платежеспособный спрос населения привели к падению объемов производства всех видов продукции.

Финансовое состояние большинства перерабатывающих сельхозпродукцию предприятий отрасли неудовлетворительное. Денежные средства, полученные предприятиями, позволяют покрывать просроченную задолженность не более чем на 7—14%, что лишает большинство предприятий возможности вести расширенное производство.

Переход приватизированных предприятий пищевой промышленности на рыночные отношения сопровождается резким ростом фонда потребления и снижением инвестиций.

В общем объеме капитальных вложений удельный вес прибыли продолжает сокращаться и составляет в среднем около 10%, что

отражает слабую инвестиционную деятельность. В результате этого амортизация является основным источником финансирования предприятиями инвестиционных программ. В то же время на создание производственных мощностей направляется все меньшая доля сократившихся инвестиций.

Производственная база предприятий пищевой промышленности характеризуется низким техническим и технологическим уровнем. Износ основных производственных фондов составляет около 50%, а по отдельным отраслям доходит до 70%. Оставшихся в распоряжении предприятий средств недостаточно для проведения реконструкции и технического перевооружения, в результате чего коэффициент обновления основных средств составляет около 1% (при норме 8—10%). Только 20% основных фондов соответствуют мировому уровню, около 25% — подлежат модернизации и 41% — замене.

Производство продовольственных товаров в полном объеме нужд населения на мощностях отечественных предприятий в настоящее время несколько проблематично. Особенно это касается рынков продовольствия больших городов, где значительная доля рынка продовольствия насыщается посредством импорта.

Ограничение импорта сельскохозяйственной продукции не может и не должно проводиться только административными мерами (квотированием, изменением таможенных тарифов и др.). Параллельно следует проводить политику по поддержке отечественного рынка и производства продовольствия. Развитие экономики России должно основываться на емком внутреннем рынке. Мировой рынок должен не заменять, а облегчать функционирование внутреннего рынка. В свою очередь осуществление задачи восстановления внутреннего рынка невозможно без интеграции в мировые экономические структуры, в систему транснациональных корпораций (ТНК). Воссоздание внутреннего рынка должно быть начато с объединения производства и продажи продукции, с организации оперативной и хорошо структурированной (исключающей дублирующие звенья) системы управления. Государство должно способствовать его развитию путем поддержки системы регулируемой оптовой торговли, особенно в начальный период реализации антикризисной программы.

Сельское хозяйство оказалось в тисках между объективно ограниченным платежеспособным способом, монополизмом сфер переработки и торговли и монополиями, поставляющими им ресурсы. Критическое снижение доходности в этом случае неизбежно, а низкая доходность и убыточность отрасли практически свели к нулю ее

¹ Сердюк И. Продовольственная безопасность России: о роли внешнеторговой политики // РЭЖ - 1999. — № 2. - С 105 - 107.

Глава 7 Международное движение товаров и услуг

Международное движение товаров и услуг изначально выступало в форме развития внешнеторговых отношений. Сначала обменивались излишки товаров, возникавшие в отдельных странах, впоследствии, с ростом производительности труда и развитием международного разделения труда, отдельные страны стали специализироваться на производстве товаров, продажа которых на внешнем рынке была выгоднее, чем на внутреннем.

В современных условиях формирование мирового хозяйства и дальнейший процесс интернационализации производства привели к становлению новой формы международного обмена товарами — мировому рынку.

7.1. Мировой рынок и международная торговля

Необходимость возникновения и развития системы отношений по международному обмену товаров и услуг обусловлена множеством причин. Одной из них является то, что практически ни одна страна не располагает количеством и набором ресурсов, необходимых для полного удовлетворения всей системы потребностей.

Каждая страна обладает ограниченным количеством труда и капитала, позволяющим ей производить различные товары, входящие в состав ВВП. Если для производства отдельных товаров в стране имеются наилучшие условия и связанные с ним издержки минимальны, то это позволяет ей, увеличивая производство данного товара и продавая его другим странам, покупать товары, которые невозможно произвести внутри страны или производство которых обходится слишком дорого. Поэтому всегда *причинами существования внешнеторговых отношений*, а следовательно, и современного мирового рынка остаются международное разделение труда и взаимовыгодность обмена.

Современный *мировой рынок* представляет собой сферу устойчивых товарно-денежных отношений по обмену произведенных национальных продуктов. *Субъектами* этих отношений могут выступать государства, отдельные организации и предпри-

ятия, частные лица. Так же, как и внутри страны, в структуре мирового рынка можно выделить рынки товаров и услуг, рынки труда, капитала, и, кроме того, — рынки достижений науки и техники. В составе последних все большее значение приобретают информационные рынки. Можно выделить и отдельные рынки по региональному признаку — европейский, азиатский, южноамериканский, дальневосточный и др.

Для того чтобы страна могла торговать на мировом рынке, ей необходимо иметь экспортные ресурсы, т.е. запасы конкурентоспособных товаров и услуг, пользующихся спросом на мировом рынке, валютные средства или иные средства оплаты импорта, а также развитую внешнеторговую инфраструктуру: транспортные средства, складские помещения, средства связи и пр. Расчеты по внешнеторговым операциям производятся банками, а страховой бизнес страны осуществляет страхование перевозок и грузов. Конечно, при необходимости можно воспользоваться услугами инфраструктуры других стран, но, как правило, это очень дорогие услуги, и каждая страна, задействованная на мировом рынке, стремится создать собственную инфраструктуру.

Два встречных потока товаров и услуг образуют экспорт и импорт каждой страны. *Экспорт* — это продажа и вывоз товаров за границу, *импорт* — покупка и ввоз товаров из-за рубежа. Разность стоимостных оценок экспорта и импорта образует *торговое сальдо*, а сумма этих оценок — *внешнеторговый оборот*.

На мировом рынке, как и на любом рынке, формируются спрос и предложение и поддерживается стремление к рыночному равновесию. Для того чтобы понять, как это происходит, рассмотрим условный пример. Предположим, две страны выпускают и потребляют один и тот же товар, но ресурсы для его производства и потребности в нем различны. Соответственно на внутреннем рынке будут складываться разные рыночные цены и разные условия равновесия (рис. 7.1).

По горизонтальной оси располагаем объемы производства товара, а по вертикальной — цены. Для страны X спрос будет показан кривой D_1D_1 , а предложение — кривой S_1S_1 . Соответственно для страны Y спрос отразится кривой D_2D_2 , а предложение — кривой S_2S_2 . В этом случае внутреннее рыночное равновесие будет отражать соответственно точки E_x и E_y , а равновесные цены — P_x и P_y . Поскольку P_y больше P_x , данный товар дешевле в стране X . Его выгоднее производить больше, чем внутренний спрос на него, и по более высоким ценам продавать в страну Y . Стране Y выгодно его покупать у страны X по по-

бым ценам ниже P_y , и страны договариваются о торговле данными товарами.

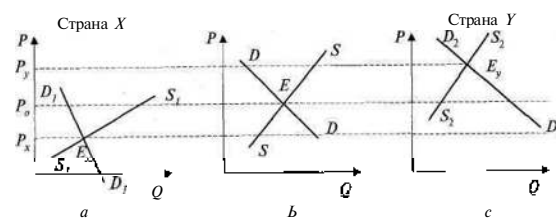


Рис. 7.1. Спрос и предложение на мировом рынке

Равновесная цена, существующая на рынке страны X , говорит о том, что спрос равен предложению, и избытка предложения, который можно предложить для экспорта, не существует. Увеличить объем предложения можно только при возрастании цены. Поэтому цена P_x служит нижней границей, при которой экспорт невозможен. В стране Y равновесная цена P_y также говорит о равенстве спроса и предложения и о том, что в данных условиях импорт не нужен. Но если цена снизится, то возникнет избыточный спрос, который по данным ценам можно удовлетворить только за счет импорта. Таким образом, цена P_y служит верхней границей, определяющей объем импорта в страну Y .

В этих границах устанавливается точка равновесия, при которой избыточное предложение страны X равно избыточному спросу в стране Y .

Мировой спрос и мировое предложение — соответственно показаны на рис. 7.1 кривыми DD и SS . Таким образом, на мировом рынке всегда балансируются спрос и предложение на экспортируемые и импортируемые товары, а мировая цена находится между минимальной и максимальной внутренними равновесными ценами.

Мировой рынок всегда представляет собой арену жесточайшей конкурентной борьбы, поэтому удержаться на нем значительно сложнее, чем на внутреннем рынке. Помимо конкуренции на положение отдельных субъектов мирового рынка оказывает влияние и изменение структуры международного товарооборота под воздействием различных факторов.

Долговременные структурные сдвиги возникают, как правило, под воздействием изменений в условиях производства. И прежде всего под влиянием научно-технического прогресса. В современных условиях значительно уменьшился удельный вес сырьевых товаров и возросла доля продукции обрабатывающей промышленности. Современная технология, технические знания и другая информация превратились в специфический товар, спрос на который постоянно растет, так же как и на продукцию электротехнической и электронной промышленности. В то же время существует ряд стран, традиционно торгующих сырьевыми и энергетическими ресурсами.

7.2. Классические и неоклассические теории мировой торговли

Интерес к результативности внешней торговли возник вместе с упрочением внешнеэкономических связей. Первыми серьезное внимание на эти проблемы обратили представители *меркантилизма*. Они верили, что истинным богатством страны является золото (деньги), и, исходя из этого, создали теорию внешней торговли. По их мнению, внешняя торговля должна быть ориентирована на максимальную сохранность и увеличение количества золота в стране. В связи с этим рекомендовалось стимулировать экспорт и ограничивать импорт, чтобы не тратить золота на покупку товаров за пределами страны. Одновременно вводились запреты на торговлю колоний со всеми странами кроме метрополий, на развитие производства в колониях — они должны были стать только поставщиками сырья в метрополию.

Меркантилисты по сути предлагали обогащение одних стран за счет других. Вместе с тем их заслуга заключается в том, что они впервые привлекли внимание к проблемам внешней торговли, подчеркнули ее значимость для экономического развития стран, описали и обосновали определенное соотношение затрат на экспорт и импорт, т.е. заложили основы платежного баланса.

Однако развитие и обогащение страны невозможно только за счет перераспределения имеющихся богатств. Национальное богатство отдельных стран должно прирастать за счет постоянного развития и совершенствования экономических систем. На взаимозависимость экономического развития и внешней торговли впервые обратили внимание экономисты-классики. Еще Адам Смит отмечал, что благосостояние нации зависит не столько от количества накопленного ею золота, сколько от ее способности

производить конечные товары и услуги. Им была разработана и первая классическая теория внешней торговли — *теория абсолютных преимуществ*.

А. Смит утверждал, что наибольшую выгоду получают те страны, которые активно участвуют в международном разделении труда. Страна, имеющая определенные преимущества в производстве какого-либо товара, должна специализироваться на производстве данного товара и поставлять его другим странам.

Это утверждение А. Смита дополнил Д. Рикардо, создав *теорию сравнительных преимуществ*. Он доказал, что внешняя торговля несет дополнительную выгоду даже тем странам, которые имеют высокоэффективное хозяйство. Свою мысль он обосновал классическим примером обмена английского сукна на португальское вино. Допустим, говорит Рикардо, производство сукна в Англии требует в течение года труда 100 человек. Продав это сукно в Португалию, Англия покупает там вино, для производства которого у себя ей пришлось бы дополнительно вовлекать в производство 120 человек. Таким образом, Англии выгоднее купить вино. В то же время в Португалии на производство тех же количеств сукна и вина затрачивается соответственно труд 90 и 80 человек. Производство сукна в Португалии оказывается дешевле, чем в Англии (соответственно 100 и 90 человек в год), но дороже производства вина. Поэтому для Португалии выгоднее производить вино и менять его на английское сукно. Если предположить, что одинаковое количество сукна и вина каждая страна будет производить для себя и для экспорта, то преимущества внешней торговли можно доказать (табл. 7.1).

Таблица 7.1
Преимущества внешней торговли

Страна	Рынок					
	закрытый			открытый		
	вино	сукно	всего	вино	сукно	всего
Португалия	80	90	170	160	—	160
Англия	120	100	220	—	200	200
Итого	200	190	390	160	200	360

Приведенные данные свидетельствуют, что производство эффективнее в Португалии, и если исходить из абсолютных пре-

имущества, то Англии необходимо прекращать производство и все покупать в Португалии. Вместе с тем закрыть все виды производства в стране невозможно, поэтому Англия прекращает производить тот продукт, который наиболее дешев за границей. В данном случае это вино: для изготовления его в Португалии требуется 67% от издержек его производства в Англии. Освободившиеся люди переходят в производство сукна и изготавливают его в таком количестве, которое требуется для удовлетворения внутренних потребностей и приобретения необходимого количества вина.

Сукно в Португалии также дешевле, чем в Англии, но Португалия предпочитает специализироваться на производстве вина. «Для нее предпочтительнее употребить свой капитал на производство вина, за которое она получит больше сукна из Англии, чем она произвела бы сама, если бы переместила часть своего капитала из виноделия в производство сукна.

Таким образом, Англия отдавала бы продукт труда 100 человек за продукт 80»¹.

Данные табл. 7.1 говорят о том, что внешняя торговля оказывается выгодной для обеих стран. Совокупные затраты на производство вина и сукна в Португалии составляют 170 единиц труда, а в Англии — 220, если страна не выходит на внешний рынок. После специализации и выхода на мировой рынок затраты на производство в Португалии будут составлять 160 единиц труда, а в Англии — 200. Если для удовлетворения потребностей в обеих странах раньше нужно было 390 единиц труда, то после специализации — только 360. Таким образом, внешняя торговля минимизирует затраты труда на потребляемые товары.

Теория сравнительных преимуществ строилась на основе трудовой теории стоимости. В современных условиях сравнительные преимущества определяются через *альтернативные издержки*, т.е. затраты на производство одного товара определяются через затраты на другой товар. Предположим, мы имеем две страны, которые производят мясо и молоко. В стране А на единицу затраченного труда производится 50 л молока и 25 кг мяса, в стране Б при тех же затратах — 40 л молока и 100 кг мяса. Таким образом, в стране А 1 л молока стоит 0,5 кг мяса, а в стране Б — 2,5 кг. В этом случае страна А может специализироваться на производстве молока, а страна Б — на производстве мяса, и они могут осуществлять внешнеторговый обмен этими продуктами.

Рикардо Д. Соч., Т.1. — С.117.

Рассматриваемая теория убедительно доказывает, что любая страна, участвующая в международном разделении труда, получает определенную выгоду. Именно поэтому данная теория просуществовала многие годы, не потеряв своего значения и сегодня. Ее развитие привело в 20–30-х годах XX в. к созданию *теории* (модели) *Хекшера — Олина*. В этой модели факторы, определяющие международное разделение труда, уже связываются не только с природно-естественными условиями производства в стране, но и с условиями, созданными в процессе развития производства. Исходным моментом в рассматриваемой теории было то, что исторические и природные условия развития предопределили неравномерную обеспеченность стран факторами производства, и прежде всего трудовыми ресурсами и капиталом. Поэтому различная фактороинтенсивность и факторонасыщенность определяют специализацию страны на производстве отдельных товаров.

Отношение затрат различных факторов производства на изготовление определенного товара называется *фактороинтенсивностью*. Если соотношение затрат капитала и труда на товар А больше, чем на товар В, то товар А является более относительно капиталоемким:

Относительная обеспеченность страны факторами производства определяет ее *факторонасыщенность*. Она определяется или через относительные цены каждого фактора производства, или через их абсолютные размеры:

$$\frac{P_{L_A}}{P_{K_A}} \quad \frac{P_{L_B}}{P_{K_B}}.$$

В этом случае вторая страна считается более обеспеченной капиталом, если соотношение цены капитала и цены труда у нее ниже, чем в первой стране.

За цену капитала принимают процентную ставку, а цену труда оценивают через заработную плату. Исходя из этого вторая страна будет *специализироваться* на капиталоемком производстве и, следовательно, будет в основном выпускать товар А. Это определяет действие *закона пропорциональности факторов*: каждая страна специализируется на производстве того товара, для которого у нее имеется больше необходимых факторов. Или, как определил его автор — шведский экономист Бертель Один, «международный обмен — это обмен избыточных факторов на

редкие: страна экспортирует товары, производство которых требует большого количества факторов, имеющихся в изобилии¹.

В процессе международной торговли происходит выравнивание цен на факторы производства в торгующих странах. Первоначально цена на доступные факторы производства будет низкой, а на те, которых мало, — высокой. Предположим, в стране много капитала и мало трудовых ресурсов, следовательно, капитал дешевый. Специализация на капиталоемких товарах вызовет необходимость увеличения объемов используемого капитала, в силу чего возрастет спрос на него по сравнению с предложением и, следовательно, увеличится цена на капитал.

В странах, которые имеют трудовые ресурсы и специализируются на трудоемкой продукции, произойдет увеличение спроса на труд и возрастет цена этого фактора производства. Постепенно первоначальные преимущества обеих стран утрачиваются, и каждая из них вынуждена будет искать новые возможности экспорта своей продукции, для чего ей необходимо совершенствовать производство. Данный механизм был обоснован американским экономистом П. Самуэльсоном, поэтому теорию соотношения факторов производства нередко называют *теорией Хекшера — Олина — Самуэльсона*.

В 1947 г. американский экономист В. Леонтьев, исследуя структуру экспорта и импорта США, обнаружил, что экспортируются более трудоемкие товары, а ввозятся капиталоемкие. В эти годы США считались **капиталообеспеченной** страной, где заработная плата была намного выше, чем в других странах. В соответствии с неоклассической теорией ей отводилась роль экспортера капитала и импортера трудоемких товаров.

Исследование В. Леонтьева показало обратное, и этот результат стал известен как *парадокс Леонтьева*. Попытка объяснить данное явление послужила толчком к дальнейшему развитию теории внешней торговли. Теорема Хекшера — Олина стала рассматриваться с учетом трех и более факторов: квалификации рабочей силы, импорта сырья, импортных тарифов, структуры спроса и т.п.

Попытка учесть в международной торговле влияние научно-технической революции привела к созданию *неотехнологических теорий* внешней торговли. Их сторонники пытаются объяснить внешнеторговые связи не обеспеченностью факторами производства, как делали неоклассики, а затратами на исследования и

разработки, уровнем средней заработной платы и удельным весом квалифицированной рабочей силы. Эта школа объясняет возникновение преимуществ монополий на отдельные открытия и новые технологии, которая дает возможность господствовать в производстве данных товаров и их продаже на мировом рынке до тех пор, пока эти технологии не будут освоены другими странами. Тогда необходимы новые исследования, позволяющие производить новые товары.

Данная теория по-новому ставит вопрос о роли государства в международной торговле. Если классики и неоклассики исходили из невмешательства государства во внешнеторговые отношения, то представители неотехнологии полагают, что государство должно обеспечивать комплекс мер по научно-техническому развитию производства, стимулировать свертывание старых отраслей и производство и ускоренное развитие принципиально новых.

Наиболее известной теорией этой школы является *теория технологического разрыва*, основы которой заложены английским экономистом М. Познером в начале 1960-х годов. Познер предположил, что одна из развитых стран в результате какого-то открытия обладает принципиально новой технологией или новым товаром, которые пользуются повышенным спросом в других странах. Поэтому торговля этим товаром будет осуществляться даже между странами, имеющими одинаковую ресурсообеспеченность. В результате преимущественного положения одной страны возникает технологический разрыв между странами. Конечно, постепенно другие страны станут осваивать новшества и разрыв сократится, но пока он существует, внешняя торговля этим товаром будет продолжаться.

В результате такой торговли в выигрыше оказываются все страны: те, что экспортируют, получают прибыль, а те, что импортируют — приобретают новые товары. Причем по мере распространения новшества в других странах менее развитая страна продолжит выигрывать, а страна-новатор теряет свои преимущества.

Все классические и неоклассические теории имеют один существенный недостаток: для того чтобы подтвердить их практикой, нужно выдержать множество ограничений и допущений, которые в реальной жизни, к сожалению, осуществить сложно. Это привело к активному поиску новых теорий, объясняющих различные проблемы внешней торговли в современных условиях. Современные экономисты, не подвергая сомнению справедливость классических теорий и их принципов, распространяют **последние** на большее количество обмениваемых товаров, стран,

¹ Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М. — 1992. — С.34.

участвующих в обмене, или учитывают большее количество факторов, определяющих сравнительные преимущества. Проведенные ими исследования показали, что и в новых условиях теории относительных преимуществ и соотношения факторов производства не противоречат существующей практике. Развитие отдельных направлений классических теорий привело к созданию теории специфических факторов и теории фирмы.

Теория сравнительных преимуществ исходила из того, что только труд мобилен внутри страны, свободно перемещаясь из одной отрасли в другую. Теория соотношения факторов производства признавала полностью мобильными два фактора: труд и капитал. Однако в реальной жизни это не всегда так: не всегда капитал, функционирующий в одной отрасли, можно перепрофилировать на производство другого продукта. Так, капитал, функционирующий в металлургической промышленности, нельзя использовать, например, для производства обуви, поэтому реально часть факторов производства является по сути специфической и может быть использована только в данной отрасли. Как в этом случае может развиваться международная торговля?

Предположим, что в каждой стране производятся товары А и В, причем для каждого из них необходимы три фактора производства: капитал, земля и труд. Труд является мобильным фактором, а капитал и земля специфическим для производства товара А и В соответственно. Если в первой стране больше, чем во второй, капитала и меньше земли, то при увеличении предложения капитала возрастет производительность труда в производстве товара А, создадутся условия для расширения производства, возрастет заработная плата, что вызовет приток рабочих из производства В. Это создаст возможность предложить на мировом рынке больше товара А по более низким ценам.

Аналогичная ситуация произойдет с товаром В во второй стране. В результате первая страна будет и дальше ускоренно развивать производство А и постепенно сокращать производство В. Этот процесс и отражает *теория специфических факторов*, согласно которой разная обеспеченность отдельных стран специфическими факторами производства ведет к их дальнейшему развитию в экспортных производствах и сокращению в производствах, конкурирующих с импортом.

Теория фирмы связана с усилением роли отдельных фирм и корпораций в международной торговле. В конечном счете сравнительные преимущества всегда получает не нация, а отдельная фирма-экспортер данного товара. В ходе исследований выясни-

лось, что технологически сложные изделия создаются отдельной фирмой исходя из потребностей и спроса, существующих внутри страны. Только после расширения производства и насыщения внутреннего рынка фирма может выйти на внешний рынок. Но для того, чтобы продать свои изделия, необходимо найти страну-покупателя, у которой структура спроса на внутреннем рынке была бы максимально приближена к структуре спроса страны-экспортера. Это объясняет возможность осуществления торговых сделок между странами, находящимися на одном и том же уровне экономического развития, в частности между развитыми индустриальными странами. Данное положение было впервые обосновано американским экономистом Э. Линдером.

В дальнейшем сторонники теории фирмы обосновали необходимость слияния компаний развитых стран с фирмами молодых индустриальных государств. Вызвано это было сближением уровней научно-технического развития, укреплением производственных и сбытовых контактов, совместным решением научно-технических задач. Данный процесс охватил в основном наукоемкие отрасли. Наиболее активную роль в нем играли мелкие и средние компании.

Своеобразным обобщением современного развития теорий внешней торговли является *теория международной конкурентоспособности наций*, разработанная американским исследователем М. Портером. Он пришел к заключению, что место каждой страны и ее конкретных производителей на мировом рынке определяется четырьмя основными условиями: количеством и качеством различных факторов производства, спросом на внутреннем рынке, наличием смежных и обслуживающих отраслей, стратегией фирмы и внутренней конкуренцией.

Так же, как и сторонники неоклассической школы, Портер считал наличие *факторов производства* определяющим в обеспечении сравнительных преимуществ. Вместе с тем он не ограничивался факторами, дарованными природой или перешедшими от предшествующих поколений, а считал необходимым постоянное совершенствование и развитие этих факторов в процессе расширенного воспроизводства. Именно этим объясняется ускоренное развитие промышленности Японии, основанной на *материалосберегающей* и энергосберегающей технологиях, вызванных к жизни ограниченными ресурсами страны.

Второе условие — *спрос на внутреннем рынке* — практически **вытекает** из первого. Те же японские экономические технологии и их продукты, рождение которых обусловлено внутренними

условиями страны, получили широкое распространение по всему миру, а их производители стали крупнейшими поставщиками своей продукции на мировом рынке.

Третье условие — *наличие смежных и обслуживающих отраслей* — является важным дополнительным стимулом совершенствования продукции. Практически завоевание итальянскими обувщиками своих позиций на мировом рынке связано с развитием двух производств: выделки кожи и изготовления колодок. Высококачественная кожа и колодки, исключая возможность деформации изделий в процессе потребления, обеспечили преимущества итальянским фирмам на мировом рынке обуви.

Четвертое условие — *стратегия фирмы и наличие конкуренции на внутреннем рынке* — заставляет фирмы постоянно совершенствовать свое производство и искать новых покупателей. Любая фирма ориентирована на завоевание прочных позиций на рынке, поэтому она должна постоянно искать новые пути снижения издержек производства и совершенствования продукции. К этому же толкает ее конкуренция на внутреннем рынке. Как правило, исторически развитие определенных производств было сосредоточено в наиболее благоприятных районах. Они сохранились там и по сегодняшний день. Обычно в этих районах функционируют несколько однотипных производителей, выпускающих однородную продукцию. Естественно, конкуренция в таком случае обостряется, что заставляет каждую фирму искать потребителей не только на внутреннем рынке, но и на внешнем, а это возможно лишь при наличии конкурентоспособного товара. Таким образом, условия внутреннего рынка способствуют завоеванию позиций и на внешнем рынке.

Теории международной торговли как классические, так и современные, хотя и не могут дать ответа на весь комплекс вопросов, возникающих в процессе развития внешнеторговых отношений, но показывают условия возникновения тех преимуществ, благодаря которым отдельные страны и компании завоевывают прочные позиции на мировом рынке.

7.3. Внешняя торговля и распределение доходов

Во всех теориях международной торговли так или иначе обращается внимание на формирование цены равновесия на мировом рынке и распределение доходов. Причем последняя проблема предполагает распределение доходов не только между торговыми странами, но и внутри них. Как известно, внутри

страны доходы участников производства зависят от цен на факторы производства и на товары, которые производятся с помощью этих факторов. Классические теории внешней торговли утверждали, что выход на мировой рынок не влияет на распределение доходов внутри страны.

В неоклассических теориях проблема доходов рассматривалась как одна из ключевых. Теория Хекшера — Олина доказывала, что владельцы относительно избыточных факторов производства получают от внешней торговли дополнительные прибыли, а владельцы относительно недостаточных факторов проигрывают. Однако выравнивание цен на факторы производства, доказанное П. Самуэльсоном, приводит к выравниванию относительных цен на факторы производства, а значит и на доходы их владельцев.

Теория специфических факторов производства обосновывает положение о росте доходов владельца специфического фактора, используемого в экспортных производствах, и соответственно о сокращении доходов владельцев специфического фактора, используемого в отраслях, конкурирующих с импортом. Если цены на мировом рынке возрастают, то это стимул для дальнейшего развития экспортного производства, которое потребует прежде всего дополнительного специфического фактора, например, капитала. Это означает, что цены на данный фактор возрастут, следовательно, возрастут и доходы их владельцев.

В процессе торговли между странами могут меняться цены на продаваемые и покупаемые товары. Как в этом случае изменятся доходы владельцев факторов производства? Ответ на этот вопрос был дан в исследовании американских экономистов П. Самуэльсона и Ф. Столпера. Они предположили, что в отдельной стране производятся два вида товара: один трудоемкий, а для производства другого требуется большое количество земли. Если внутренний рынок абсолютно конкурентный, то факторы производства обладают внутренней мобильностью и цена товаров равна их валовым издержкам. Если цена на трудоемкий товар по каким-либо причинам возросла, то это должно привести к возрастанию предложения данного товара. Но для это необходимы дополнительные факторы производства, и, прежде всего, основной фактор для данного товара — труд. Для привлечения дополнительных работников увеличивается заработная плата и, следовательно, доходы от труда — фактора, наиболее интенсивно используемого в данном производстве, возрастают. В то же время в производстве, где основной фактор — земля, уменьше-

ние количества работников вследствие перехода их на первое производство привело к тому, что часть земли не может быть обработана. Спрос на землю снижается, соответственно уменьшается и доход, приносимый этим фактором.

Таким образом, в результате роста цен на мировом рынке растут цены на фактор производства, относительно более интенсивно используемый в производстве первого товара, и снижаются цены на фактор производства, используемый относительно интенсивно во втором производстве. Причем, как правило, рост или снижение цены факторов производства происходит в большей степени, чем изменение цен товара. Это суть так называемой *теоремы Столлера — Самуэльсона*.

Английский экономист Т.М. Рыбчинский обратил внимание на то, что быстрое развитие одних отраслей нередко приводит к сокращению производства в других. В своей работе он исходил из тех же условий, что Столпер и Самуэльсон, кроме одного: цены на товары он считал неизменными. В таких условиях с увеличением предложения одного из факторов в первую очередь развивается то производство, где этот фактор является относительно более интенсивным и данные отрасли развиваются более быстрыми темпами, чем те, где фактор используется менее интенсивно. В этом состоит сущность *теоремы Рыбчинского*.

С точки зрения международной торговли теорема Рыбчинского говорит о том, что расширение экспортного производства за счет роста предложения относительно интенсивного фактора приведет к сокращению других отраслей, что заставит страну увеличить импорт товаров, которых не хватает. Увеличение предложения факторов для развития других отраслей ускорит их развитие и сократит импорт.

Распределение выгод от внешней торговли между отдельными странами во многом зависит от того, как меняются внутренние цены под воздействием внешней торговли. Из двух стран обычно выгадывает та, где цены изменились больше. Это так называемое *правило распределения выгод, согласно которому выгоды от внешней торговли распределяются прямо пропорционально изменению цен в обеих странах*. Если в стране *A* относительные цены изменились по сравнению с мировыми на *x%*, а в стране *B* — на *y%*, то

Выигрыш страны *A* *x%*
Выигрыш страны *B* *y%*

Анализ динамики экспортных и импортных цен позволяет определить их индексы. Соотношение этих индексов позволяет определить так называемый показатель условий торговли:

$$T = \frac{P_x}{P_m},$$

где: *T* — условия торговли;
P_x — индекс экспортных цен;
P_m — индекс импортных цен.

Индексы рассчитываются по всему набору импортируемых и экспортируемых товаров. Рост этого показателя обычно считается улучшением условий внешней торговли.

7.4. Влияние современного научно-технического прогресса на тенденции и структуру международной торговли

Технический прогресс — это развитие техники, технологии и организации производства, результатом которого является рост производительности труда, когда при прочих равных условиях (например, при неизменных ценах на факторы производства) выпускается либо больший объем готовой продукции, либо прежний, но при меньших затратах.

Целенаправленное снижение затрат в этом случае касается в первую очередь классических факторов производства — труда и капитала, а технический прогресс считается главным элементом экономического роста.

Если национальная экономика представляет собой закрытый тип, основанный на принципах самодостаточности, то технический прогресс любого типа увеличивает ВВП в расчете на душу населения. Однако при участии национальной экономики в международной торговле рост производства и потребление внутри страны по-разному отражаются на внешнеторговых операциях.

Технический прогресс может быть нейтральным по отношению к международной торговле, а также может влиять на нее как **положительно**, так и отрицательно. Эта взаимосвязь отражается в **конкретных** соотношениях между темпами роста объемов национального производства и темпами роста международной торговли.

Под воздействием технического прогресса меняется потребление внутри страны, что также оказывает различное влияние на торговлю с другими странами. В этом случае возможны три ситуации.

1. Если темпы роста объемов потребления в стране увеличиваются такими же темпами, как и торговли, то технический прогресс нейтрален по отношению к международной торговле.

2. Если темпы роста объемов международной торговли опережают темпы прироста национального потребления, то считается, что влияние технического прогресса положительно. Такое соотношение складывается, если в условиях неизменных цен темпы роста объемов потребления импортируемых товаров опережают потребление экспортируемых товаров.

3. Если темпы роста торговли меньше темпов роста объемов национального потребления, то технический прогресс влияет на международную торговлю отрицательно. Тогда при прочих равных условиях потребление импортируемых товаров отстает от роста объемов потребления экспортируемых товаров.

Взаимосвязь и взаимообусловленность возросших в результате технического прогресса темпов роста объемов производства и потребления отражаются в их аналогичном совокупном воздействии на международную торговлю.

При разнонаправленном влиянии технического прогресса на международную торговлю через производство и потребление результат будет зависеть от более действенного параметра.

Нейтральный технический прогресс создает возможности для снижения издержек производства и роста его объемов. Сокращение издержек в классическом варианте рынка ведет к снижению цен. Последствия такого снижения по-разному отражаются на отраслях национальной экономики и условиях международной торговли. Когда меняются техника, технология и организация производства в отраслях, товары которых конкурируют с импортными, улучшаются условия международной торговли. Если подобные изменения происходят в отраслях, производящих экспортируемые товары, то условия торговли ухудшаются.

Трудосберегающий технический прогресс создает условия для сохранения издержек производства и роста его объемов в трудоемких отраслях, а следовательно, и для снижения цен. В результате внедрения технического прогресса в трудоемкие отрасли, производящие товары, конкурирующие с импортируемыми, улучшаются условия международной торговли. Этот же процесс в трудоемких отраслях, выпускающих экспортируемые товары, ухудшает условия международной торговли.

Капиталосберегающий технический прогресс формирует условия для снижения издержек производства в капиталоемких от-

раслях, что в свою очередь является основой снижения цен на их продукцию.

В капиталоемких отраслях, выпускающих продукцию, конкурирующую с импортируемой, технический прогресс улучшает условия международной торговли, а в капиталоемких отраслях, работающих на экспорт, — ухудшает условия.

Результаты перекрестного влияния (трудосберегающего технического прогресса на капиталоемкие отрасли и капиталосберегающего технического прогресса на трудоемкие отрасли) определить сложно, поскольку динамика издержек производства в условиях такого влияния не отражает устойчивых тенденций.

Технический прогресс меняет традиционные уровни и соотношения в производительности труда, сроки и циклы жизни товаров. Возникают технологически емкие товарные группы, а соответственно и специфические тенденции международной торговли.

Модель международной торговли, отражающая влияние цикла жизни товара в качестве базовой платформы, создается на базе деления стран-участниц на передовые, специализирующиеся на производстве и экспорте технологических товаров, и страны с традиционным производством и экспортом известных товаров.

Технологический жизненный цикл товара проходит в международной торговле пять основных этапов.

На первом этапе новый товар выходит на внутренний рынок. В процессе его завоевания качество товара совершенствуется.

На втором этапе спрос на внутреннем рынке полностью удовлетворяется и товары начинают экспортировать. На этом этапе государство-производитель (или фирма-производитель) обладает временной монополией в выпуске и реализации товара на мировом рынке.

На третьем этапе возможности отработки технологии производства товара внутри страны исчерпаны, большинство потенциальных покупателей на внутреннем рынке удовлетворили потребность в данном товаре. Перспективы повышения эффективности просматриваются в перенесении производства с унифицированной технологией в экономику других стран, имеющих более дешевые факторы производства, например более дешевую рабочую силу. На этом этапе товар начинает выпускаться Другими государствами по лицензии для их внутреннего рынка.

На четвертом этапе увеличивается выпуск товара в странах, в которые было перенесено производство. Удовлетворив спрос на внутреннем рынке, товар начинает завоевывать рын-

ки в других странах и, в частности, национальный рынок страны-разработчика. Дешевизна рабочей силы обуславливает более низкие издержки производства в стране, воспринявшей товар, поэтому разворачивается ценовая конкуренция на национальном рынке страны-разработчика. Победа в этой борьбе остается за страной с более низкими издержками производства, и страна-разработчик вынуждена свернуть производство и прекратить экспорт.

На пятом этапе страна-разработчик полностью прекращает производство товара, а оставшиеся потребности удовлетворяет за счет его импорта. В этих условиях эта страна вынуждена заняться разработкой принципиально нового товара.

Такой технологический жизненный цикл характерен для большинства технически емких товаров: телевизоров, радиоприемников, калькуляторов и пр.

Наряду с технологическим циклом жизни товара встречаются варианты с «повторным циклом» и варианты «гребешкового цикла». В условиях варианта с «повторным циклом» вторая волна возрастания спроса является результатом мероприятий по стимулированию сбыта. «Гребешковый цикл» состоит из последовательного ряда циклов, связанных с открытием новых характеристик товара и возможностей его использования в новых отраслях экономики (капрон, нейлон).

В международной торговле практикуются варианты технологического жизненного цикла товара с последовательным или одновременным началом как в стране-разработчике, так и в стране, воспринимающей технологию производства нового товара. Циклы с одновременным внедрением эффективны для товаров с коротким жизненным циклом, так как именно он диктует повышенную скорость коммерческого маневра.

Товары с длительным жизненным циклом продвигаются в национальную экономику других государств последовательно, согласно традиционным вариантам технологического жизненного цикла товара. Тогда эффект от монопольных преимуществ страна-разработчик (или фирма-разработчик) получает более длительное время и в большем объеме.

Таким образом, развитые государства-разработчики экспортируют новые товары до тех пор, пока унификация и стандартизация технологических процессов не позволят другим государствам выпускать их с меньшими издержками. Последние трансформируют конкурентные преимущества в возможности для производства и реализации товара не только на внутреннем

рынке, но и на рынке государства-разработчика. В ходе этого процесса происходит технологический обмен, охватывающий постепенно все сферы экономического развития нации — науку, технику, технологию и организацию производства.

По исследованиям Международного института менеджмента и развития (Лозанна), опирающимся на 380 критериев экономической, финансовой, социальной и политической сфер, а также на мнение международных экспертов, первое место по конкурентоспособности среди всех стран мира занимают США. Эксперты считают, что это достижение связано с применением инновационных технологий во всех областях национальной экономики.

В странах с рыночной экономикой новая технология является объектом собственности, и на нее распространяются права по защите и спецификации собственности. Различают следующие формы защиты и спецификации прав собственности на новую технологию: патенты, лицензии, товарные знаки, копирайт.

Патент — свидетельство монопольного права изобретателя на использование своего изобретения, подкрепляемое регистрацией товарного знака и промышленного образца. К запатентованным изобретениям предъявляются следующие требования.

1. Техничко-технологическое решение задачи осуществляется через создание новых машин или технологических процессов.
2. Новизна должна превышать принятый и распространенный уровень инженерного решения.
3. Изобретение может быть применимо на практике.

Лицензия — разрешение, выдаваемое владельцем технологии стороне, заинтересованной в ее использовании, на определенный срок и за оговоренную плату.

Товарная марка — символ принадлежности товара конкретной фирме-производителю. В случае экспорта товарная марка регистрируется в стране-импортере.

Копирайт (право воспроизведения) — эксклюзивное право автора на показ и воспроизведение результатов своего труда.

Соответственно международное движение новой технологии осуществляется как передача прав от одного субъекта отношений другому в различных формах:

- *владелец патента* может продавать свои права пользования изобретением покупателю в другой стране на основе патентных соглашений. Например, венчурные фирмы продают свои права пользования изобретениями крупным корпорациям, которые реализуют их, получая огромные прибыли от эффекта массового производства;

- *собственник изобретения* на основе лицензионных соглашений может предоставлять определенные права пользования своим изобретением заинтересованной стороне.

В настоящее время торговля лицензиями получает широкое распространение. При передаче другой стране «ноу-хау» предметом купли-продажи обычно бывают новшества, имеющие коммерческую ценность, но еще не запатентованные.

С развитием международных научно-технических связей все чаще используется *инжиниринг*, т.е. передача технологических знаний, услуг, необходимых при использовании купленного или взятого в аренду импортного оборудования.

Широкое распространение получают и некоммерческие операции по передаче технологических новшеств от одной страны к другой. Это происходит, как правило, на различных выставках, научных конференциях, симпозиумах, в результате обмена публикациями и т.п.

Для оценки динамики передачи технологий, которая происходит через торговлю высокотехнологичными товарами, применяется показатель *технологической емкости торговли*. Это отраслевой показатель, отражающий долю затрат на исследование и разработки в общем объеме производства и торговли отдельными товарами. Если он высокий — 5–20%, то продукция считается высокотехнологичной, а если менее 1% — низкотехнологичной. Однако этот и другие имеющиеся показатели могут дать лишь приблизительную оценку международного движения технологий.

Глава О

Мировой рынок услуг

Последние десятилетия характеризуются ускоренным развитием сферы услуг практически во всем мире. В рамках этой сферы объединяются виды хозяйственной деятельности, направленные на удовлетворение личных потребностей населения и нужд производства, а также потребностей общества в целом. На мировом рынке в конце XX в. сформировался особый сектор — рынок услуг.

8.1. Сфера услуг в постиндустриальной экономике

Сфера услуг представляет собой производную от производственной и непроизводственной сфер, поскольку спектр услуг включает как производственные, так и непроизводственные услуги (рис. 8.1).

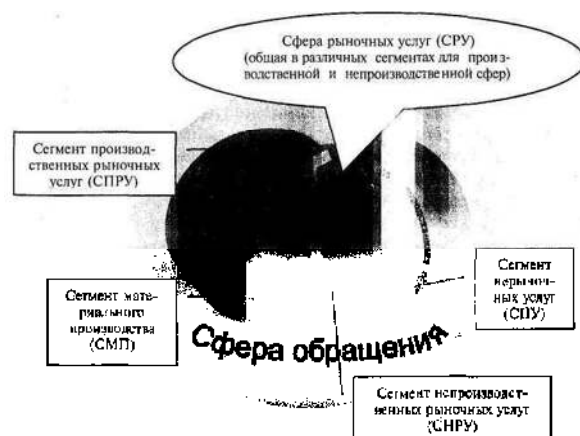


Рис. 8.1. Место сферы услуг в мировом хозяйстве

Международная торговля услугами имеет свою специфику:

- неосязаемость;
- невидимость;
- неразрывность производства и потребления;
- неоднородность и изменчивость качества;
- неспособность услуг к хранению.

Именно в силу неосязаемости и невидимости большинства услуг торговлю ими иногда называют *невидимым экспортом* (или импортом).

В отличие от товаров услуги производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению, в связи с чем требуется присутствие в стране производства услуг непосредственных их производителей или иностранных потребителей. В отличие от товаров услуги не подлежат таможенному контролю. Услуги могут быть капиталоемкими и наукоемкими, иметь промышленный характер либо удовлетворять личные потребности, могут быть неквалифицированными или требовать очень высокого уровня квалификации исполнителей.

Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) является первым многосторонним и имеющим силу закона соглашением, охватывающим торговлю и инвестиции в секторе услуг. Данное соглашение направлено на сокращение и устранение государственных мер, являющихся препятствием для свободного предоставления услуг через государственные границы или представляющих собой дискриминацию в отношении компаний по оказанию услуг с участием иностранного капитала. Соглашение обеспечивает правовую базу для решения вопросов об устранении препятствий для торговли и инвестиций в сфере услуг, включает конкретные обязательства стран-участниц Всемирной торговой организации (ВТО) по ограничению использования ими такого рода барьеров и обеспечивает форум для дальнейших переговоров по открытию рынков услуг во всем мире.

На долю услуг приходится более 70% ВВП США и более 22% мировой торговли. Обязательства, принятые в рамках ГАТС, являются настолько же ценными для фирм, работающих в сфере услуг, насколько тарифные схемы Всемирной торговой организации важны для компаний, занимающихся торговлей товарами. Соглашение ГАТС вступило в силу с 1 января 1995 г.

Для целей регулирования торговли услугами в рамках ВТО все услуги классифицированы в рамках 12 секторов ГАТС:

- деловые услуги;
- услуги в области связи и аудиовизуальные услуги;
- строительные и связанные с ними инженерные услуги;

- дистрибьюторские услуги;
- услуги в области образования;
- услуги, связанные с защитой окружающей среды;
- финансовые услуги;
- услуги в области здравоохранения и социального обеспечения;
- услуги по туризму и путешествиям;
- услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий (кроме аудиовизуальных услуг);
- транспортные услуги;
- услуги прочие, не вошедшие в перечисленные.

Каждый сектор делится на подсекторы. Всего классификатор услуг насчитывает 155 подсекторов.

Классификатор услуг не является неотъемлемой частью Соглашения ВТО, он носит лишь справочный характер, устанавливая, что «услуга включает любую услугу в любом секторе, за исключением услуг, поставляемых во исполнение государственных полномочий».

ГАТС определяет торговлю услугами как *поставку услуг* четырьмя основными способами, при этом под поставкой услуги понимаются производство, распределение, маркетинг, продажа и доставка услуги:

1) с территории одной страны на территорию другой страны — **трансграничная поставка**, которая предполагает нахождение потребителя и поставщика услуг по разные стороны границы в момент оказания услуги. (Например, предоставление по факсу информации или консультаций, грузовые перевозки, осуществление международных расчетов в режиме реального времени.);

2) передвижение потребителя в страну, где предоставляется услуга, — **потребление за рубежом**. (Например, услуги, оказываемые иностранному туристу в стране его временного пребывания: он пользуется услугами предприятий общественного питания, ему оказывают услуги местные экскурсоводы, предприятия по организации досуга и проч.) При этом перемещение непосредственно самого потребителя услуги не всегда обязательно: достаточно перемещения собственности потребителя (например, услуга по ремонту судна за Рубежом может предполагать только перемещение судна). В этом случае услуга потребляется в месте нахождения собственности, а не в месте нахождения потребителя;

3) учреждение поставщиком услуги одной страны коммерческого присутствия на территории другой страны, где должна оказываться услуга, — **коммерческое присутствие**. Под коммерческим присутствием понимается любая форма делового или профессионального учреждения включая создание, приобретение или сохранение юридического лица, филиала или представительства;

4) оказание услуги поставщиком услуги одной страны через присутствие физических лиц этой страны на территории другой страны — *перемещение физических лиц*.

Соглашение ГАТС включает:

1. Базовое соглашение, в котором изложены общие обязательства по торговле услугами, в значительной степени совпадающие с аналогичными положениями Общего соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ), регулирующего вопросы торговли товарами. Положения о режиме наибольшего благоприятствования, доступе на рынки и национальном режиме отражают три наиболее важных принципа, входящих в общую структуру ГАТС.

2. Дополнения по конкретным секторам услуг (передвижения физических лиц, воздушный транспорт, финансовые услуги, услуги в сфере морских перевозок, сфера телекоммуникации).

3. Перечень специфических обязательств каждой из подписавших ГАТС сторон.

Общие обязательства подлежат принятию с некоторыми временными оговорками, тогда как специфические являются предметом переговоров между странами, в том числе присоединяющихся к ВТО стран.

Все члены ВТО являются сторонами, подписавшими базовое соглашение ГАТС. Тем не менее, хотя все подписавшие стороны теоретически приняли обязательство следовать изложенным в ГАТС принципам, касающимся национального режима, доступа на рынок и обеспечения режима наибольшего благоприятствования, каждая из стран-участниц во время Уругвайского раунда взяла на себя различные специфические обязательства в отношении различных секторов сферы услуг.

Все страны гарантируют обеспечение режима наибольшего благоприятствования во всех секторах сферы услуг за исключением того или иного конкретного сектора данной сферы, указанного странами — участницами ГАТС. Гарантия обеспечения режима наибольшего благоприятствования означает, что страна будет обеспечивать для поставщика услуг, представляющего другую страну-участницу, такой режим, который не является менее благоприятным в сравнении с режимом, обеспечиваемым для поставщиков услуг из любой другой страны — участницы ГАТС.

К концу 1990-х годов сфера услуг в ведущих зарубежных странах выросла в крупнейший сектор хозяйства: суммарная доля транспорта, связи, оптовой и розничной торговли, кредитно-финансовых учреждений, страхового бизнеса, бытовых, деловых и социально-культурных услуг достигла 62—74% в ВВП, 63—75% — в общей

численности занятых и превысила 50% общего объема капиталовложений (без жилищного строительства)¹.

Динамику услуг определяют долговременные основополагающие факторы экономического развития. В ходе общественного разделения труда активное выделение звеньев, специализирующихся на производстве услуг, вызвано действием закона возвышения потребностей, усиливающейся интеграцией материальных и нематериальных элементов производства, изменениями в характере экономического роста — выдвиганием на первый план в комплексе его источников научного знания, нематериального накопления, человеческого фактора. Потребности в развитии услуг выходят за рамки сугубо экономических: процесс гуманизации экономического роста сопровождается расширением комплекса услуг, направленных на совершенствование самого человека, его интеллектуальных и физических возможностей, удовлетворение его культурных, духовных и социальных запросов.

В последние два десятилетия эти долговременные стимулы развития сферы услуг существенно дополнились рядом новых. Многоплановое воздействие на услуги оказывает современная научно-техническая революция. На основе компьютеризации, информационных технологий, новых средств коммуникаций возник и стремительно утвердился на рынках целый спектр новых услуг, радикально обновляются традиционные виды услуг, повышаются качественные показатели обслуживания.

Критическая зависимость конкурентоспособности стран в глобальной экономике от человеческого фактора, а также социальные обязательства государства обусловили увеличение его расходов на развитие ряда услуг, в первую очередь социальных. Внутренний спрос на услуги в каждой из стран существенно дополняется внешним.

Разные виды услуг характеризуются разной степенью вовлечения в международный оборот. Менее пригодны для этого услуги, поступающие преимущественно в личное потребление, хотя такие виды потребительских услуг, как здравоохранение и образование, все больше выводятся на мировые рынки развитыми странами.

По данным официальной статистики, в 1998 г. в совокупном объеме операций с товарами и услугами на мировом рынке доля последних составляла 19,5%. За период 1980—1998 гг. торговля услугами возросла в 3 раза, достигнув в 1998 г. 2605 млрд долл. За последние два десятилетия темпы роста экспорта товаров и услуг опережали рост мирового валового продукта.

¹ Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // МЭ и МО. — 1999. — №2. — С. 24.

В конце 1970-х — начале 80-х годов в отраслевой структуре экспорта преобладали транспортные услуги, однако в последующие годы более высокие темпы роста были характерны для туризма и прочих услуг.

В наиболее общем виде оценить участие страны в мировой торговле услугами можно с помощью показателя ее доли в мировой торговле, которая, как правило, имеет максимальные значения у ведущих промышленно развитых стран.

Зависимость экономики страны от торговли услугами показывает удельный вес торговли услугами в ВВП страны. Например, в середине 1990-х годов эта величина колебалась в пределах 10 — 15% для Великобритании, Финляндии, Франции, Швейцарии, Швеции и в пределах 5 — 10% — для США, Канады, Германии, ЮАР, Австралии, Японии.

Определение доли экспорта услуг в торговле услугами наглядно укажет на страны нетто-экспортеры и импортеры услуг. Так, отрицательное сальдо баланса услуг Германии — крупнейшей участницы мировой торговли услугами — является для нее на протяжении многих лет существенной проблемой.

Внешнеторговая квота (отношение торговли услугами к доле сферы услуг в ВВП), а также показатель торговли услугами страны в расчете на душу населения показывают степень открытости экономики во внешнеэкономических связях страны в сфере услуг.

Достаточно информативным является коэффициент относительной экспортной специализации стран на торговле услугами, рассчитанный как отношение экспорта услуг страны в ее общем экспорте к доле экспорта услуг страны в мировом экспорте услуг. Он позволяет установить степень специализации стран на экспорте услуг. Так, наименьшее значение этого показателя свидетельствует о высокой степени развитости экономики, в которой сфера услуг и торговли ими растут наряду с ростом производства и товарной торговли.

Специализация страны на тех или иных видах услуг зависит от уровня экономического развития. Преобладающими в промышленно развитых странах являются финансовые, телекоммуникационные, информационные и большинство отраслей деловых услуг. США, Великобритания, Франция, Швейцария, Германия являются экспортёрами услуг образования и здравоохранения. Наиболее высокого уровня по размеру выставочных площадей и по количеству проводимых выставок достигли США и Западная Европа (особенно Германия).

Для развивающихся стран характерна специализация на транспортных, туристических и финансовых (офшорных) услугах. Так, многие страны предпочитают осуществлять перевозки под панам-

ским и либерийским флагами. Около половины доходов от экспорта услуг получает Панама за предоставление иностранным судам транзита через Панамский канал. Примерно четверть доходов в структуре торговли услугами поступает в Египет благодаря Суэцкому каналу. «Финансовыми гаванями» называют Багамские и Антильские острова, Гонконг, Сингапур и др.

Определенное влияние на получение доходов от услуг оказывает фактор *экономико-географического положения*. Например, существенные доходы получают страны, чьи портовые гавани находятся на перекрестке торговых путей, как, например, Роттердам.

Некоторые страны, не имеющие выхода к морю, могут получать высокие доходы от предоставления посреднических услуг при транзите товаров через территорию своих стран. Развитие торговли услугами способствует и оказанию сопутствующих услуг. Как правило, страны, предоставляющие портовые услуги, специализируются и на судоремонте; США как крупнейший производитель компьютеров широко поставляют на мировой рынок компьютерные услуги; в странах — экспортёрах нефти преобладает фрахт с обслуживанием нефтеперевозок.

Что касается региональной структуры международной торговли услугами, то Северная Америка и Азия более динамично увеличивали свое участие в обмене услугами, чем Западная Европа, хотя Североамериканский и Западноевропейский регионы сохранили экспортную специализацию в этой сфере.

Международный обмен услугами осуществляется в основном между развитыми странами и характеризуется высокой степенью концентрации. В середине 1980-х годов на них приходилось более 80% экспорта и импорта услуг, но уже в начале 90-х годов вследствие выдвигения группы новых индустриальных стран — около 70%. Лидерами среди развитых стран являются США, Франция, Германия, Япония, Великобритания, Италия и Нидерланды, на которые приходится более половины объема торговли услугами в мире.

Крупнейшим экспортёром коммерческих услуг с 1998 г. являются США (их доля в мировом экспорте составляла 17,5%), причем с каждым годом их отрыв от других стран все более увеличивается. На США приходятся максимальные объемы торговли услугами по каналам филиалов корпораций (продажа филиалами американских ТНК на международном рынке и продажа услуг иностранными филиалами ТНК в США). Так, объем трансграничной торговли услугами США в 1998 г. в валовом объеме торговли услугами составлял 55%, в то время как соответственно на объемы межфилиальной торговли приходилось 45%.

Среди развивающихся стран в международной торговле услугами выделяются три группы стран. К первой относятся новые индустриальные страны, особенно страны азиатского региона. Республика Корея, Гонконг, Сингапур, о. Тайвань, Китай, Таиланд активно выступают на мировом рынке услуг, увеличив на протяжении двух последних десятилетий их объемы более чем в 6 раз.

Вторую группу составляют страны, для которых производство услуг является главным направлением развития экономики. Как правило, это островные или малые государства. Для них характерна ярко выраженная специализация на туристических, финансовых либо транспортных услугах. В последние два десятилетия эти страны развивались по пути углубления своей специализации.

Третья группа объединяет наименее развитые страны, являющиеся экспортерами на мировой рынок преимущественно сырья (Ангола, Гана, Ливия, Иран и т.д.). Для них доля торговли услугами во внешней торговле составляет менее 10%.

Для государств Центральной и Восточной Европы, Балтии и СНГ, несмотря на некоторое наращивание торговли услугами, характерно превышение ввоза услуг над вывозом. В этом регионе наибольший удельный вес в торговле услугами принадлежит России, а наиболее конкурентоспособны на мировом рынке услуг Чехия, Польша и Венгрия.

За период 1980 — 1998 гг. снижение объемов внешней торговли услугами наблюдалось лишь у некоторых африканских стран (Алжир, Бенин, Замбия, Габон, Конго, Камерун, Ливия, Нигерия) и стран Ближнего Востока (Иран и Саудовская Аравия).

Все большее значение приобретает производство услуг на зарубежных филиалах ТНК, учитывая, что свыше 40% размещенных в мире прямых зарубежных инвестиций вложено в сферу услуг. Среди отраслей, куда наиболее активно направляются инвестиции, выделяются финансовая сфера и торговля.

В связи с растущими масштабами мирового обмена услугами возникает необходимость создания международных механизмов регулирования. Наиболее важным направлением является работа по выполнению условий Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТТ).

В настоящее время ВТО ведет список отраслей услуг, по которым страны выражают согласие с либеральным режимом доступа на национальный рынок для зарубежных партнеров. Из 12 отраслей, согласно классификации ВТО, к наиболее «открытым» в мире относится туризм. Кроме того, многие страны считают, что положительный эффект может принести либерализация рынков деловых и финансовых услуг. В либерализации рынков услуг заинтересованы

прежде всего развитые страны, стремящиеся к дальнейшему расширению экспорта.

В 1997г. достигнуты соглашения о либерализации рынка телекоммуникаций и информационных технологий (вступило в силу с января 1998 г.) и о либерализации рынка финансовых услуг (с 1999 г.). Режим свободной конкуренции позволит и дальше снижать стоимость услуг телефонной связи (в рамках первого) или страхования (в рамках второго). Однако в сложной ситуации могут оказаться национальные коммуникационные компании, национальные банки и страховые общества.

8.2. Основные макросекторы мирового рынка услуг

Мировой рынок услуг можно разделить на отдельные *макросекторы*. *Мировой рынок финансовых услуг* включает банковские, страховые сделки и операции с ценными бумагами. Объем этого рынка оценивается в 1 трлн долл.

Финансовая деятельность — сравнительно молодая, но развивающаяся отрасль международных экономических отношений. Наиболее важным ее сектором являются международные перемещения капиталов, которые растут быстрее, чем торговля товарами. В настоящее время в мире насчитывается несколько главных центров, которые соперничают между собой в международном перемещении капиталов.

Раньше для возникновения международного финансового центра необходимы были развитая национальная банковская система, крупная фондовая биржа и стабильная денежная единица. В последние десятилетия чаще всего достаточно наличия гибкого финансового законодательства, права открывать иностранные банковские отделения и филиалы, отсутствия налога на доходы или его льготного характера, упрощения процедуры для проведения биржевых и банковских операций и т.п. Теперь наряду с такими традиционными экстерриториальными центрами, как Нью-Йорк, Лондон, Токио, Париж, Цюрих, на международных финансовых рынках важную роль играют Сингапур, Гонконг, Бахрейн, Кипр, Панама и др.

Несмотря на появление новых центров международного финансирования ведущее место удерживают традиционные — Нью-Йорк, Лондон, Токио. Они возвышаются над всеми, имеют тесные связи с другими рынками через филиалы и дочерние компании кредитных учреждений. При этом США по сути являются мировым центром Финансовой активности и в значительной степени определяют динамику и структуру операций.

Международное финансирование представляет собой экономические отношения, возникающие на основе предоставления и получения капитала, необходимого для воспроизводства прибыли, образующие систему сделок с иностранными активами и расчетов **по** ним, в которых участвуют резиденты нескольких стран.

Структура международного финансирования рассматривается с различных точек зрения в зависимости от целей исследования — по субъектам (институты или учреждения) и инструментам рынка. Под *инструментами*, или товарами международных рынков капиталов, понимается *любое финансовое требование, обозначенное в иностранной валюте* (валюта, облигации, акции, переводные векселя и др.). Число их быстро растет, и это дает возможность получать прибыль на денежный капитал, свободный даже на самое короткое время.

Часть инструментов является ценными бумагами, удостоверяющими отношения займа. Другая часть представляет собой титулы собственности, подтверждающие участие владельца в собственности предприятия (в основном акции). Третья часть инструментов является производной от двух первых и страхует сделки. Это деривативы, экономическую основу которых составляют акции, облигации, а не реальный капитал.

Разновидностью международной финансовой деятельности является *страхование*. Это такая форма экономических отношений, которая предполагает формирование за счет взносов участников этой деятельности целевых фондов для возмещения потерь, связанных со стихийными и случайными действиями природы и человека. Объектом страхования являются все факторы производства, каждый из которых подвержен различным рискам. Во внешнеэкономических связях страхуются сделки, заключаемые иностранными контрагентами. Страховой бизнес характеризуется постоянным расширением видов предоставляемых услуг. Они включают различные виды страхования, перестрахования, сервисное обслуживание, трастовые услуги и **др.**

Международные перевозки — перевозки грузов и пассажиров между двумя и более странами, в отличие от перевозок в пределах одной страны (внутренних перевозок). Международным перевозкам присущи два основных признака:

- 1) они осуществляются между двумя и более странами;
- 2) их выполнение регулируется условиями, **установленными** международными соглашениями.

Первый признак следует из особенности международного транспорта, которая состоит в наличии иностранного элемента: перевозка выполняется за границу. При этом возникают **специфиче**

ские вопросы транспортного характера, отличающие международные перевозки от внутренних.

Второй признак связан со спецификой правовых отношений при международных перевозках. Поступление грузов и пассажиров на территорию иностранного государства может осуществляться в двух различных юридических ситуациях: при наличии двустороннего или международного соглашения о международном сообщении либо при его отсутствии. Различия в эксплуатации тех или иных видов транспорта в различных государствах часто не позволяют осуществлять перевозку на иностранных дорогах на основании норм внутреннего права (особенно это касается железнодорожного транспорта). Для устранения возникающих трудностей на практике идут по пути заключения международных соглашений.

На основе научно-технического прогресса в последние десятилетия существенно улучшилась международная транспортная инфраструктура благодаря развитию новых поколений авиационного, автомобильного, водного и железнодорожного транспорта, а также быстрому наращиванию сети международных трубопроводов. Перевозки грузов и пассажиров значительно ускорились и стали дешевле. Средняя стоимость человеко-мили воздушных авиаперевозок, например в 1930 г. составляла 68 центов (по курсу доллара 1990 г.), в 1950 г. — 30, а в **1990** г. — 11 центов. За шесть десятилетий авиаперевозки подешевели более чем в 6 раз. Подобное снижение тарифов происходит и в других конкурирующих между собой отраслях транспортных услуг. Даже давно знакомые морские перевозки, где, казалось бы, уже изобретено и модернизировано все, что только можно, за вторую половину столетия шагнули далеко вперед. С 1920 по 1980 гг. реальная стоимость морских грузоперевозок упала (главным образом благодаря контейнеризации) почти на 3/4. Общий тоннаж мирового торгового флота с 1950 по 1999 гг. возрос в 6,4 раза, а объем перевезенных грузов — в 10 раз. В результате сокращается так называемое экономическое расстояние между странами, которые стали как бы в несколько раз ближе друг к другу.

Меньше половины всех международных путешествий осуществляется по наземным дорогам, при этом роль воздушного транспорта ежегодно повышается.

Международные путешествия по дорогам особенно распространены внутри Европы, где небольшие расстояния между странами и **высокоразвитая** сеть дорог делают этот вид транспорта **легкодоступным** и быстрым. К тому же иммиграционная и таможенная **процедуры** между странами ЕС смягчены в последние годы.

Индустрия воздушного транспорта очень чувствительна к экономическим и политическим переменам. Так, война в Персидском

заливе и экономический спад, начавшийся в 1990-х годах, послужили причинами снижения мировых авиаперевозок на 3,5%.

Спрос на авиатранспорт значительно увеличился с внедрением реактивных двигателей. Начиная с 1950 г. пассажиропотоки коммерческой авиации возросли в 60 раз, и это самый большой рост по сравнению с другими видами транспорта. На увеличение спроса повлияло также развитие международного туризма.

Международные авиаперевозки совершаются в основном между Северной Америкой, Европой, Японией и новыми индустриальными странами Азии и составляют 75% мировых пассажирских перевозок. Из них 30% обеспечивают компании США и 10% — компании Великобритании. США обладают самым крупным внутренним рынком запланированных авиаперевозок, которые составляют 56% мировых внутренних перевозок. На страны ЕС приходится 22% мировых внутренних перевозок.

Международный туризм. Развитие международного туризма основывается на эффективной коммерциализации туристических продуктов. Туризм представляет совокупность услуг, которые реально могут быть опробованы только в момент их потребления и которые в отличие от промышленных продуктов не могут воспроизводиться систематически. Успешная продажа туристических продуктов требует доверительных взаимоотношений между клиентами и продавцом.

В настоящее время туризм является рекордно большой индустрией современного мира, занимая в то же время первое место по темпам роста. Доходы от международного туризма уже превысили поступления от экспорта нефти и нефтепродуктов, электронного оборудования, автоэкспорта, почти в три раза превысили доход от экспорта теле- и радиоаппаратуры.

Наиболее развитыми в отношении международного туризма являются Европа, Северная и Южная Америка, Восточная Азия — Тихий океан. В 1999г. на три указанных региона приходилось 92,4% туристских посещений и 94,9% доходов. Внутри этой триады главная роль принадлежит Европе — 59,3% поездок и 52,7% денежных поступлений, а после нее — Америке — 18,5% и 26,8% соответственно. Восточная Азия — Тихий океан (АТР) принимает 14,6% международных туристских прибытий и получает 15,4% мировых доходов от туристического бизнеса. На три остальных региона — Африку, Ближний Восток и Южную Азию, где сосредоточена 1/3 населения планеты, приходится всего 7,6% потоков и 5,1% доходов мирового туризма¹.

¹ Tourism Highlights/WTO, 2001, P.3—5.

Важнейшими внешними въездными рынками для АТР служат США, Великобритания, Германия, Франция, Индия и Италия. Эти страны формируют 63% въездного туристопотока из-за пределов дТР. В целом по данному региону наиболее мощными нетто-экспортерами туристских миграций выступают Китай, Малайзия, Сингапур и Таиланд, находящиеся в фокусе передвижения как внутрирегиональных, так и «дальних» туристов.

Африка — пример крайней неравномерности развития туристской индустрии. Так, на три субрегиона — Северную, Южную и Восточную Африку — приходится 91% всех прибылей и 90% валютных поступлений от туризма в регионе. Лишь несколько стран делают упор на расширение рекреационной отрасли и обладают комплексом туристских услуг такого качества, которое соответствует международным стандартам.

Ближний Восток не играет существенной роли в международном туризме. Развитие данной отрасли в регионе носит неустойчивый характер по причине сложной политической ситуации, отсутствия государственной поддержки турбизнеса и низкой степени безопасности пребывания иностранных туристов во многих ближневосточных странах.

Гостиничное хозяйство. Оно занимает основное место в международном туризме. Туристские потоки непосредственно зависят от размера этого сектора индустрии туризма и качества предлагаемых помещений.

Проблемы гостиничного хозяйства (управление, финансирование, дизайн) являются основными для экономического анализа туризма, который в свою очередь основан на анализе эффективности вложенных инвестиций.

Качество мест проживания и обслуживания клиентов обеспечивается персоналом, а его эффективная деятельность является определяющей для успехов международного туризма.

Гостиничный бизнес, являясь одним из видов экономической деятельности, прямо или косвенно создает рабочие места и является важным средством пополнения казны иностранной валютой. В мире постоянно происходит процесс освоения новых концепций гостиничного бизнеса и модернизации старых.

На европейском рынке широко представлены крупнейшие в США лидеры гостиничного бизнеса, такие известные гостиничные цепи, как «Хилтон Отел Корп.», «Шератон Корп.», «Мариотт Корп.», «Рамادا Инт.», «Хаятт Отелс». Последний впервые использовал стиль «фойе — атриум». В Европе Франция является самым большим владельцем гостиничных консорциумов. Двадцать консорциумов разного объема составляют четверть всех отелей страны.

Ресторанные цепи. В последнее десятилетие произошло значительное увеличение количества и размеров ресторанных цепей в мире. Несомненным лидером здесь являются США, чьи ресторанные цепи проводят активную экспансионистскую политику за пределами своей страны. Их успех связан с большим количеством американских туристов и американцев, проживающих за рубежом, а также огромным количеством иностранцев, работающих или обучающихся в США. Особенно быстро растут цепи ресторанов, основной продукцией которых являются гамбургеры и пицца.

Крупнейшим сегментом рынка общественного питания являются гамбургерные ресторанные цепи с оборотом 39,4 млрд долл., далее идут подрядчики (14,8 млрд долл.) и сети пиццерий (13,8 млрд долл.). Из ресторанных цепей самый высокий оборот в 1992 г. имел «Макдональдс» — 21,8 млрд долл., однако по числу предприятий он занимал второе место. Самое большое число предприятий входит в ресторанный цепь «7-Элевен», которая значительно отставала по обороту.

В современный международный туризм вовлекаются все более широкие слои населения, что вызывает изменение как его видовой структуры, так и структуры доходов туристических предприятий. Указанное изменение оказывает разноплановое воздействие на международный туристический бизнес.

Мировой рынок консалтинговых услуг. Консалтинг уже является всемирной отраслью экономики — индустрией, находящейся в процессе становления. В качестве одного из основных признаков превращения консалтинга из индивидуально-профессиональной деятельности в индустрию рассматривается тот факт, что большая часть консалтинговых услуг предоставляется не индивидуальными консультантами, а корпорациями (консалтинговыми фирмами). Наиболее развита эта отрасль услуг в Северной Америке (США и Канада), Западной Европе, Японии, Австралии, Новой Зеландии и Сингапуре. Однако консалтинговые фирмы есть практически во всех регионах мира.

Существуют два ведущих международных профессиональных объединения консалтинговых фирм:

1. Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО). Она основана в 1960г. в Париже, а в 1991 г. ее штаб-квартира была перенесена в Брюссель. В настоящее время членами ФЕАКО являются 25 национальных ассоциаций стран Европы (по одной от каждой страны, в том числе 17 — из стран Западной Европы и 8 — из стран Центральной и Восточной Европы). Ассоциации — члены ФЕАКО включают 1200 консалтинговых фирм, насчитывающих более 12 000 консультантов;

2. Ассоциация менеджмент-консалтинговых фирм (АМКФ). Она основана в 1929 г. и является старейшей в мире консалтинговой ассоциацией. Будучи изначально национальной ассоциацией консалтинговых фирм США (АКМЕ), в середине 1990-х годов она обозначила себя как международную ассоциацию, введя в свое название подзаголовок «Всемирная ассоциация консалтинговых фирм». В отличие от ФЕАКО АМКФ пока не межнациональное, а транснациональное объединение, так как ее международный статус основывается на том, что членами этой организации являются крупнейшие американские консалтинговые фирмы, имеющие филиалы практически во всех регионах мира.

Помимо профессиональных консалтинговых ассоциаций существуют также организации, в которые консультанты включаются наряду с другими специалистами в области менеджмента: преподавателями, профессиональными менеджерами и т.д. К таким организациям относятся:

- Европейский фонд развития менеджмента (EFMD);
- Ассоциация развития менеджмента стран Центральной и Восточной Европы (СЕЕМАН);
- Американская ассоциация менеджмента (АМА);
- Всеяпонская федерация менеджмент-организаций (ZEN-NON-REN).

Характерная особенность развития международных консалтинговых услуг — активное внедрение в нее крупнейших аудиторских фирм, элитная верхушка которых по мере гигантских слияний в их собственных рядах последовательно сужалась до «большой восьмерки» в начале 1980-х годов, «шестерки» — в начале 1990-х и «пятерки» — в наши дни. К нынешним участникам «большой пятерки» относятся «Прайс Уотерхаус Куперс», «Эрнст энд Янг», «КПМГ», «Делойт энд Туш», «Артур Андерсен».

Начиная развивать консультирование как естественное продолжение бухгалтерских услуг, эти фирмы стремительно расширили спектр своих интересов и захватили лидерство в операционном консалтинге, т.е. в области решения проблем оперативного управления, включая налаживание управленческого учета и управленческой отчетности, различных аспектов внутреннего финансового менеджмента и организации основных бизнес-функций. Более того, очень быстро оценив повышенную доходность консультационных услуг по сравнению с традиционным аудитом, они стали агрессивно конкурировать и на поле стратегического консалтинга.

Наблюдается высокая динамика развития современной мировой Индустрии управленческого консалтинга, в рамках которой доля Десятки крупнейших лидеров постоянно растет.

Параллельно с бурным ростом индустрии управленческого консалтинга наблюдаются ускоренные процессы увеличения размеров лидеров отрасли и их транснационализации. Наглядно эти процессы можно проследить на примере отдельных ведущих компаний, особенно тех, чье укрупнение обеспечивалось в основном на организационной основе и не было следствием гигантских слияний последнего десятилетия.

В системе мирового рынка консалтинговых услуг немаловажное место занимают инженерно-консалтинговые услуги — инжиниринг и реинжиниринг.

Инжиниринг (англ. engineering — изобретательность, знание) представляет собой инженерно-консультационные услуги по созданию предприятий и объектов. Он является важным методом повышения эффективности вложенного в объект капитала и рассматривается как определенная форма экспорта услуг (передачи знаний, технологии и опыта) из страны производителя в страну заказчика. Инжиниринг охватывает комплекс работ по проведению предварительных исследований, подготовке технико-экономического обоснования, комплекта проектных документов, а также разработке рекомендаций по организации производства и управления, эксплуатации оборудования и реализации готовой продукции.

Задачей инжиниринга является получение заказчиками наилучшего результата от вложения капитала за счет:

- системного, междисциплинарного подхода к осуществлению проектов;
- многовариантности технических и экономических проработок, их финансовой оценки с выбором оптимального варианта для заказчика;
- разработки проектов с учетом возможности применения прогрессивных строительных и производственных технологий, оборудования, конструкций и материалов из различных альтернативных источников, наилучшим образом отвечающих конкретным условиям и особым требованиям заказчиков;
- использования современных методов организации и управления всеми стадиями осуществления проектов.

В международной торговле инжиниринговыми услугами выбор фирмы-исполнителя происходит в процессе прямых переговоров или в ходе подрядных торгов (тендеров).

Тендер (англ. tender — предложение, заявка на подряд) — это конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющая собой соревнование представленных претендентами ofert с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации.

Реинжиниринг (англ. re-engineering) — это инженерно-консультационные услуги по перестройке систем организации и управления производственно-торговым и инвестиционным процессами хозяйствующего субъекта в целях повышения его конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Реинжиниринг бывает двух видов: кризисный и развития.

Кризисный реинжиниринг направлен на решение кризисных проблем хозяйствующего субъекта. Он применяется в случаях, когда результативность финансово-коммерческой и производственно-торговой деятельности хозяйствующего субъекта постоянно снижается, конкурентоспособность его резко падает, наметилась тенденция банкротства и нужен комплекс мер по ликвидации кризиса.

Реинжиниринг развития применяется тогда, когда динамика развития снижается и действующая структура организации и управления производственно-торговым и инвестиционным процессами уже достигла предельного уровня по получению прибыли.

Мировой рынок информационных услуг. Особое значение в формировании именно этого сектора мировых информационных услуг имеют Интернет-услуги, которые представляют собой особую индустрию, источник рабочих мест, основу электронного бизнеса, средство донесения информации до индивидуальных и корпоративных потребителей. Масштабы этого явления поистине огромны. По оценкам различных аналитиков, общий оборот Интернет-индустрии в 2004 г. составит более 7 трлн долл.¹

Широкополосный доступ в Интернет создает основу для десятков новых сервисов, включая видео по запросу, интерактивные развлечения и доступ к образовательным интерактивным программам, имеющим качество на уровне обычного видео. Причем это технологии уже сегодняшнего, а не завтрашнего дня. Интернет будет способствовать росту количества персональных компьютеров и мобильных устройств, позволяющих осуществлять подключение к нему.

По данным Gartner Dataquest, Inc, с ноября 2000 г. хостинг (услуги по размещению информации на Web) по мере развития деловой активности в Сети, и прежде всего электронной коммерции, начинает играть все большую роль. Ожидается стремительный рост рынка хостинга в США — от 2,1 млрд долл. в 1999 г. и 2,8 млрд долл. в 2000 г. до более чем 9,3 млрд долл. в 2004 г.

Gartner Dataquest характеризует хостинг как предоставление оборудования для хранения данных и канала с определенной пропускной способностью, а также определенных объемов дискового

¹ Федоров А. Интернет в цифрах и фактах// Компьютер Пресс. — №10. — 2000. — С. 160-168.

пространства с различными степенями административных и управленческих услуг.

Хостинг может быть предоставлен провайдером наряду с услугами специальных хостинг-компаний. Можно ожидать значительного роста этого рынка по мере развития электронной коммерции. При этом ожидается развитие как оптового, так и розничного рынков, т.е. сервис-провайдеры смогут продавать сервисы оптом другим сервис-провайдерам, которые, в свою очередь, обслуживают конечных пользователей. Данный рынок держится за счет компаний, предоставляющих прикладные сервисы в Сети.

Интернет — наиболее быстрый и простой способ получения нужной информации. Как отмечалось выше, значительная часть потенциальных покупателей получает информацию о товарах именно в Интернете. Их доля постоянно увеличивается: если в 1998 г. она составляла 24%, то в 1999 г. — уже 40%. Объемы сетевой рекламы растут значительно быстрее обычной. Так, если в 1999 г. они составляли 3–4,5 млрд долл., в 2000 г. — около 6–7 млрд долл., то в 2005 г. планируются расходы в 28–40 млрд долл., что составит более 6% всего рекламного рынка. Этот рост будет стимулироваться в основном за счет увеличения числа новых пользователей Сети.

Сегодня 75% всех расходов на Интернет-рекламу приходится на Северную Америку, на Европу — около 12% и около 7% — на Азию. Некоторые исследователи полагают, что в 2005 г. объем сетевой рекламы в США может составить более 22 млрд долл., превысив объемы телевизионной рекламы. В отличие от телевидения, радио и других традиционных СМИ рекламные площади в Сети потенциально не ограничены, однако при этом отмечается, что эффективность воздействия рекламы на отдельного пользователя постепенно падает, что связано с исчезновением эффекта новизны. Если полгода назад около 1% потребителей интересовались содержанием увиденного баннера, то теперь эта цифра сократилась до 0,5%. Сегодня рекламодатели более обдуманно относятся к месту размещения своей рекламы. Например, доля рекламы, приходящаяся на универсальные порталы, упала в 1999 г. с 60 до 40% и снизилась к 2002 г. до 30%. В связи с тем, что пользователи уходят на специализированные ресурсы, больше отвечающие их интересам, общая тенденция сводится к снижению доли успешно реализуемых рекламных площадей в Интернете. По некоторым прогнозам, в 2005 г. в Сети будет продаваться только 20% возможных рекламных площадей.

По мере внедрения компьютерной техники в повседневную жизнь общение между людьми все менее требует личного, живого

общения: электронная почта, телеконференции, дистанционное образование, удаленный доступ позволяют перевести трудовые взаимоотношения в разряд «телеворкинга» (telework). Все это обеспечивает экономию огромных средств, тратящихся на командировки, аренду офисного оборудования и т.д. Все большее количество людей сможет трудиться, не выходя из дома. Работники снизят свои транспортные расходы, не будет пробок в часы пик, а у работодателей не будет «болеть голова» по поводу того, как рассадить людей в офисе и как накормить их обедом. Проблему трехразового питания снова придется решать женам, что будет способствовать росту семейных проблем и даже разводов.

В Восточной Европе работа в режиме удаленного доступа тоже получает развитие, причем стимулируется это новое явление целым рядом политических и социальных факторов.

К причинам, способствующим росту телеворкинга, относятся:

- поддержка телеворкинга государством;
- признание и поддержка со стороны профсоюзов;
- стабильное инвестирование в телекоммуникационный сектор;
- падение цен на PC;
- **увеличение** пропускной способности линий связи;
- удешевление доступа в Интернет.

Причины, сдерживающие рост телеворкинга:

- ограниченная популярность в силу культурных традиций и недостатка популяризации достоинств телеворкинга;
- недостатки в трудовом законодательстве;
- нехватка грамотных пользователей;
- нехватка персонала для поддержки системы телеворкинга.

Многие мелкие проекты осуществляются коллективами, которые в принципе не имеют офиса, и, конечно, очень большой процент разрабатываемого программного обеспечения производится в рамках так называемого офшорного программирования, являющегося разновидностью телеворкинга, при котором центральный офис вообще находится за рубежом. В России на офшорное программирование в 2000 г. пришлось около 800 млн долл. США.

Тенденции формирования внешнеторговой политики

9.1. Традиционные направления внешнеторговой политики государства

В условиях развития международных экономических отношений все большую значимость приобретает оптимальная внешнеторговая политика каждой страны. По-прежнему внешняя торговля остается определяющей формой международных связей, и от того, насколько эффективна внешнеторговая политика государства, во многом зависит его место в современной мировой экономике.

Основными направлениями внешнеторговой политики государства являются протекционизм и фритредерство.

Традиционный *протекционизм* — это теория и практика регулирования внешней торговли, направленные на защиту экономических субъектов национальной экономики от иностранной конкуренции.

На практике протекционизм развивается и применяется с периода возникновения международных торговых отношений. В XX в. особенно сильное влияние протекционизма наблюдалось в период между двумя мировыми войнами. Сохранится такая практика, надо полагать, и в XXI в. как специфическая мера защиты экономических субъектов национальной экономики.

Внешним проявлением протекционизма является положительное сальдо торгового баланса, т.е. превышение экспорта над импортом, что и служит основой для сохранения протекционистских тенденций.

Как теория внешнеэкономического поведения протекционизм утвердился в XIX в. в процессе соперничества с *фритредерством* (теорией и практикой свободной торговли). Сторонники протекционизма критикуют результаты свободной торговли между странами с различным уровнем экономического развития. Они считают, что свобода торговли осуществляется в интересах развитых стран, ведет к их доминированию и затрудняет создание национальной промышленности в относительно отсталых госу-

дарствах. Представители этой теории указывают на тот очевидный факт, что под защитой протекционизма проходили становление и развитие американской, германской, французской промышленности и национального капитала.

В развивающейся национальной экономике протекционистские меры необходимы для защиты только возникших и формирующихся под влиянием научно-технического прогресса отраслей от конкуренции эффективных иностранных фирм, функционирующих на мировом рынке достаточно длительное время.

Кроме того, протекционистские меры имеют ярко выраженный *социальный характер* в периоды формирования или структурной реорганизации национальной промышленности, когда государству необходимо защитить те профессиональные категории занятых, которые нуждаются в переквалификации в связи с закрытием или банкротством национальных предприятий.

В периоды серьезных обострений отношений между государствами и усиления международной напряженности протекционистские меры используются для *сохранения национальной безопасности* государства, чему способствует производство на его территории всей необходимой жизненно важной продукции.

Основными аргументами, выдвигаемыми противниками протекционизма против этой теории, являются следующие.

1. Протекционизму присуща определенная нелогичность: ставя целью достижение положительного сальдо торгового баланса, протекционизм сдерживает импортные операции. Это вызывает аналогичную реакцию международных партнеров, в результате чего сворачиваются объемы экспортных операций, и ситуация приводит не к положительному сальдо, а к разбалансированности торгового баланса.

2. В условиях протекционизма секторы национальной экономики, защищенные его барьерами, теряют стимулы к развитию, поскольку механизмы конкуренции затухают, а стремления к прогрессу и инновациям уничтожаются возможностями сохранять высокие уровни доходов и монопольные привилегии.

3. Протекционизм обладает определенным мультиплицирующим эффектом: технологическая взаимосвязь между отраслями ведет к тому, что если для одних отраслей технологической цепочки введена протекционистская защита, то ее потребуют также и технологически связанные с ними отрасли. В итоге возникает *новый протекционизм*, или *неопротекционизм*.

4. Протекционизм наносит ущерб экономическим интересам Потребителей: отечественный потребитель дороже платит за то-

вар, причем не только за импортный, облагаемый таможенной пошлиной, но и за товары национальной промышленности.

5. В условиях протекционизма национальная экономика не может оптимально использовать преимущества международной специализации, поскольку более дешевые импортные товары не могут попасть в страну в связи с вводимыми ограничениями.

Определяемые спецификой применения выделяются следующие виды *протекционизма*.

1. *Отраслевой протекционизм*, направленный на защиту возникающих и оформляющихся отраслей промышленности и аграрного сектора (отрасли ВКП, молодые отрасли НТР и сельского хозяйства).

2. *Скрытый протекционизм*, для осуществления которого используются механизмы внутренней экономической политики.

3. *Селективный протекционизм*, применяемый в отношении конкретных мегасубъектов, товаров или услуг. Разновидностью его является «эмбарго» — запрет на поставки.

4. *Интеграционный протекционизм*, проводимый странами, входящими в интеграционное объединение, в отношении всех остальных мегасубъектов.

Основными и наиболее распространенными протекционистскими мерами являются тарифные (тарифы на экспорт и импорт) и нетарифные барьеры.

Тарифы на импорт, или импортная пошлина, — это мера протекционизма, в условиях которой отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой, и к мировой цене прибавляется величина тарифа на импорт. В результате получается величина, равная мировой цене, умноженной на ставку тарифа.

Тарифы на импорт защищают отечественных производителей, занятых в импортозамещающих отраслях, конкурирующих с ними, но отечественные потребители проигрывают, поскольку им приходится оплачивать тариф на импорт. Этот факт становится очевидным при сравнении отечественных и мировых цен в условиях свободной торговли и протекционизма. В условиях свободной торговли отечественные цены будут приближаться к цене равновесия на мировом рынке. Относительный дефицит на конкретную товарную группу будет покрываться импортом. Введение тарифа на импорт повысит отечественные цены и сократит объемы импорта.

В условиях протекционизма у отечественных производителей есть возможности расширять производство, поскольку они не платят тариф, и, следовательно, «золотое равенство» предельных

издержек и предельного дохода достигается отечественными фирмами при большем объеме производства, который для них является оптимальным.

С ростом цен у отечественных потребителей нет другого выхода, как только сокращать потребление и импортных, и отечественных товаров.

В целом положительный эффект от введения тарифа на импорт, наблюдаемый у отечественных производителей, не перекрывает отрицательного эффекта и потерь, которые несет отечественный потребитель. Это ощущается сильнее в условиях общей инфляционной тенденции, которая усиливается введением дополнительных таможенных ограничений.

Введения протекционистских мер защиты требуют от правительства также смежные отрасли, связанные с конкретной отраслью технологической цепочкой и поставляющие ей сырье и материалы. В связи с этим различают номинальный и фактический уровни тарифов на импорт.

Фактический уровень тарифа на импорт в отрасли — величина, отражающая уровень возрастания добавленной стоимости единицы продукции в отрасли в условиях функционирования всей тарифной системы. Когда конечная продукция отрасли будет защищена более высоким таможенным тарифом на импорт, чем ее промежуточная продукция, то фактический уровень тарифа превысит его номинальный уровень, а именно уровень ставки, указанной в таможенном тарифе.

Механизм *тарифов на экспорт* является зеркальным отражением механизма тарифов на импорт.

В этом случае отечественная цена оказывается ниже мировой, потребление на внутреннем рынке возрастает, а отечественное производство сокращается. В результате величина экспорта падает.

Отрицательный эффект, ощущаемый отечественными производителями, настолько велик, что относительный выигрыш отечественных потребителей не перекрывает его.

Тарифицирование экспорта ставит страну-экспортера в монопольное положение на мировом рынке и заставляет импортирующие страны переплачивать за покупаемый товар. Особенно значительна монопольная прибыль в том случае, когда установление экспортных барьеров осуществляется одновременно несколькими странами, объединенными интеграционными процессами.

Примером протекционистской политики может служить Общий внешний таможенный тариф, принятый в странах Европейского союза.

Таможенные тарифы конкретизируются совокупностью ставок таможенных пошлин. *Таможенная пошлина — это налог, которым облагаются импорт и экспорт товаров и услуг, начисляемый либо с количества, либо с стоимости.* В соответствии со спецификой начисления различают следующие пошлины.

1. *Специфические таможенные пошлины:* налог начисляется на единицу обложения.

2. *Аввалорные таможенные пошлины:* налог начисляется в процентах к таможенной стоимости объекта обложения.

3. *Комбинированные таможенные пошлины:* размер налога устанавливается при сочетании методов обложения.

Объектом наложения специфических пошлин являются стандартизированные товары. Их значение изменяется в зависимости от конъюнктуры цен и фазы экономического цикла. Специфические пошлины в большей мере ограничивают импорт товаров с более низкими ценами. В условиях роста цен в период экономического подъема значение специфических пошлин утрачивается, наблюдается снижение уровня протекционистской защиты.

Аввалорные пошлины налагаются на товары, имеющие различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Уровень протекционистской защиты не зависит от конъюнктуры цен и сохраняет устойчивое положение, поскольку независимо от цены аввалорная пошлина увеличивает цену импортного товара. Однако при изъятии аввалорной пошлины возникают трудности в связи с необходимостью таможенной оценки стоимости товара.

В практике мировой торговли и международных отношений выделяются особые конъюнктурные таможенные пошлины, к числу которых относятся следующие.

1. **Антидемпинговые таможенные пошлины.** Ими облагаются товары, ввозимые по демпинговым ценам. (Демпинг — практика экспорта товаров по ценам, значительно ниже тех, по которым товар реализуется на внутреннем рынке. Демпинг применяется в периоды циклических спадов, когда на внутреннем рынке невозможна реализация произведенной продукции в связи с сокращением отечественного спроса). Отрицательный эффект демпинга испытывают производители страны-экспортера, поскольку он серьезно затрудняет развитие импортоконкурирующих отраслей.

2. **Компенсационные таможенные пошлины.** Такие пошлины нейтрализуют иностранные экспортные субсидии, предоставляемые экспортирующими странами отечественным производителям.

Демпинг и удлиняющие сроки его действия экспортные субсидии отечественным производителям оказывают дестабилизирующее влияние на протекание экономических процессов в национальных экономиках импортирующих стран. Проведение демпинговой политики и политики экспортных субсидий заставляет производителей импортоконкурирующих отраслей наращивать производство. Прекращение подобной политики делает необходимым, наоборот, наращивание производства данной товарной группы.

В практике мировой торговли товарами и услугами демпинговая политика и политика экспортных субсидий относятся к разряду «недобросовестной конкуренции». В рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле разработано специальное антидемпинговое законодательство, позволяющее импортирующим странам принимать ответные меры в виде антидемпинговых **ПОШЛИН**.

3. **Сезонные таможенные пошлины.** К ним относятся пошлины, налагаемые на продукцию сезонного характера, главным образом на продукцию сельского хозяйства. Срок их действия ограничен сроками движения подобных товаров.

По характеру оформления различают автономные, конвенционные и преференциальные таможенные пошлины.

Введение *автономных пошлин* является результатом односторонних решений законодательных органов государственной власти. Конкретизация их ставок осуществляется соответствующими министерствами (министерствами экономики, финансов, торговли) с последующим утверждением в правительстве.

Введение *конвенционных пошлин* — результат двусторонних или многосторонних соглашений. Классическим примером является Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ).

Специфическими в ряду таможенных пошлин являются *преференциальные пошлины*. Их отличают и количественные, и качественные характеристики. Преференциальные пошлины всегда имеют более низкие ставки в рамках единой тарифной системы. Такими пошлинами облагаются товары и услуги, экспортируемые из развивающихся стран. Например, в соответствии с Общей системой преференций (1971 г.) странами Европейского союза в одностороннем порядке предоставлены преференции для товаров из развивающихся стран. В рамках Первой конвенции Ломе (столица Того), подписанной в 1975 г. странами Европейского сообщества и 46 развивающимися странами Африки, бассейна Карибского моря и Тихого океана (АКТ), послед-

ним предоставлялась возможность беспошлинного экспорта промышленной и тропической сельскохозяйственной продукции. Вторая конвенция Ломе, подписанная в 1979 г. Европейским сообществом и 58 странами АКТ, предоставила новые возможности развивающимся странам в области миграции рабочей силы, энергетической политики, развития сельского хозяйства и стабилизации экспортной выручки производителей минеральных ресурсов. Третья конвенция Ломе, вступившая в силу в марте 1985 г., расширила положения Второй конвенции. В нее вошли особые статьи, касающиеся судоходства, рыболовства и стимулирования инвестиций. Четвертая конвенция Ломе подписана в 1989 г. Ее подписали 69 стран АКТ, в отношении которых в настоящее время действуют преференциальные пошлины.

Вторая половина XX в. в целом характеризуется значительным снижением тарифных барьеров, о чем свидетельствуют количественные показатели их динамики: если в конце 40-х годов средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов в промышленно развитых странах составлял 40–50%, то в середине 1990-х годов эта цифра снизилась до 4–5%¹.

Снижение тарифных ограничений по внешней форме должно свидетельствовать о нейтрализации протекционистских тенденций. Однако анализ современного состояния международных экономических отношений, наоборот, показывает, что, если классические, традиционные методы протекционистских механизмов используются в меньшей мере, то вместо них начинают применяться нетрадиционные методы, которые все равно возрождают протекционистские тенденции.

Расширение протекционистских форм и методов осуществляется в результате использования нетарифных торговых ограничений, количество видов которых в настоящее время достигает 50. Особенно активно такие ограничения используют индустриально развитые страны, хотя сами являются демонстративными сторонниками свободы торговли. К середине 1990-х годов 14% всех товаров, импортируемых странами Европейского союза, США и Японией, подпадали под нетарифные ограничения.

Основными видами нетарифных торговых ограничений являются антидемпинговые меры, экспортно-импортные квоты, добровольные экспортные ограничения (ДЭО).

Введение *антидемпинговой пошлины* должно быть обосновано протоколом специальной комиссии по установлению факта дем-

пинга и определению ущерба от него, который грозит отечественным производителям. Однако отечественные производители импортозамещающей продукции стремятся создавать искусственные ситуации видимости демпинга в условиях, когда низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек у иностранных конкурентов, а не демпинговой политикой.

Экспортно-импортные квоты (контингент) — наиболее распространенный вид нетарифных торговых ограничений. *Квотирование* (контингентирование) — *ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу или вывозу из страны*. В связи с этим различают импортные квоты и экспортные квоты.

В условиях тарифных ограничений количества ввозимых и вывозимых товаров не регламентируются, требуется проплатить ставку тарифа по количеству, таможенной стоимости или их сочетанию. Квотирование ограничивает объемы внешней торговли определенным количеством тонн, штук, литров. Государство выдает лицензии на экспорт или импорт ограниченного объема продукции и накладывает запрет на нелегализованную торговлю.

Кроме того, квоты отличаются от тарифов тем, что абсолютно нивелируют воздействие внешней конкуренции на внутренние цены. И, наконец, импортные квоты изолируют внутренний рынок от проникновения новых и новейших иностранных товаров сверх выданной лицензии. В результате квотирование становится серьезным и сильным методом протекционистской политики.

Имеются также и существенные качественные отличия квот от тарифов: изменение тарифов регламентируется национальным законодательством в рамках международных соглашений, поэтому правительство не имеет права самостоятельно повышать тарифы. В этом случае оно ужесточает импортные квоты, делает внешнеторговую политику глубоко селективной посредством распределения лицензий между конкретными предприятиями.

Основными способами размещения государственных импортных лицензий являются следующие.

1. *Затратный способ размещения*. Лицензии выдаются предприятиям, имеющим большой объем производственных мощностей и других ресурсов. В этом случае предприятие с целью получения большего количества лицензий осуществляет избыточные инвестиции в неиспользуемое оборудование.

2. *Аукционный способ размещения*. Государство продает лицензию по наивысшей цене, предложенной участвующими предприятиями.

¹ Холотов А. Внешнеторговая политика нетарифные методы регулирования международной торговли // МЭиМО. 1997. №12

3. Система явных предпочтений. Лицензии предоставляются наиболее авторитетным фирмам в объеме, соответствующем их доле в суммарной величине импорта в период до введения импортных квот.

В 1970-е годы стала распространяться специфическая форма количественного ограничения импорта — добровольные экспортные ограничения. *Добровольные экспортные ограничения* (ДЭО) — это разновидность экспортной квоты. В рамках добровольных экспортных ограничений страны-экспортеры принимают на себя обязательства по ограничению экспорта в конкретную страну. Видимость добровольности покрывает стремление избежать со стороны партнеров более серьезных и жестких протекционистских ограничений. По существу ДЭО являются вынужденной мерой.

ДЭО, вводимые страной-экспортером, имеют для страны-импортера более негативный результат, чем условия действия тарифов или импортной квоты, поскольку в этом случае цены на ввозимые товары могут быть более высокими, чем в случае тарифных ограничений или квотирования импорта. Таким образом компенсируется снижение объемов экспорта путем повышения цен на него.

Отношение международных организаций к добровольным экспортным ограничениям носит отрицательно-осуждающий характер, свидетельством чего стала задача отмены ДЭО к 2000 г. в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле.

Кроме трех основных к нетарифным торговым ограничениям относятся также разновидности скрытого протекционизма, в условиях которых контролируется дотамовженное движение товаров, т.е. сама возможность участия товаров в импорте и экспорте. К ним относятся санитарно-технические и валютные ограничения импорта товаров.

К санитарно-техническим ограничениям относятся следующие их виды:

- обязательное соблюдение национальных стандартов;
- сертификаты качества импортной продукции;
- требования к специфической маркировке и упаковке товаров;
- требования к экологическим характеристикам товаров потребительского назначения и товаров производственного назначения.

Санитарно-технические стандарты являются выражением стремления государств в рамках преодоления таможенных ограничений оградить нацию от продукции, наносящей ущерб жизни

и благосостоянию ее граждан. С 1993 г. в государствах — членах Европейского сообщества действует директива о защите потребителей, в соответствии с которой производители потребительских товаров обязаны поставлять к реализации только товары, не представляющие угрозу жизни и здоровью граждан государства.

Кроме того, чтобы предъявлять и удерживать высокий уровень санитарно-технических ограничений в отношении внешних партнеров, необходимо иметь отлаженную и гибкую систему отражения таких стандартов в национальной экономике. Подобная система необходима национальной экономике для повышения уровня конкурентоспособности национальных фирм на внутреннем и на мировом рынках, для обеспечения совместимости оборудования, приведения всех структур национальной экономики к единому технологическому укладу.

Главную роль в решении этого вопроса играет позиция государства. Например, Министерство международной торговли и промышленности Японии, устанавливая новые технические стандарты, добивается от фирм их неукоснительного соблюдения, что является серьезным стимулом развития инновационных процессов, обеспечивает нормальную конкуренцию на внутреннем рынке, содействует повышению конкурентоспособности японских фирм на мировом рынке. Новые стандарты способствуют быстрому освоению новых моделей и приобретению уже освоенными товарами новых характеристик.

В современных условиях при отсутствии новой упорядоченной международной валютной системы и продолжении валютного кризиса ужесточаются валютные ограничения на импорт товаров, что приводит к возрождению клиринговых соглашений как формы компенсационной торговли. Компенсационная торговля существует в различных формах, а именно:

- *встречных закупок*, когда страна-экспортер обязуется в рамках соглашения закупить в импортирующей стране товары в пропорции, указанной в контракте о продаже;
- *компенсации экспорта оборудования*, когда закупается продукция, произведенная с использованием этого оборудования;
- *оффсетной сделки*, в условиях которой компенсация осуществляется посредством включения в экспортируемый материал элементов, производимых в стране-импортере (например, при реализации вооружений);
- *компенсационной торговли — свитч*, представляющей трехстороннюю коммерческую операцию, при совершении ко-

торой на третью страну распространяется **двустороннее** соглашение о клиринге текущих счетов купли и продажи.

Классический протекционизм и неопротекционизм в форме нетарифных методов воздействия на процессы международной торговли являются дорогими методами сохранения самостоятельности национальной экономики. В 1980-е годы, по оценкам экспертов Мирового банка, стоимость протекционистских мер для американского потребителя оценивалась: по автомобилям — 1 млрд долл., по одежде — от 8,5 до 12 млрд долл.; для стран Европейского сообщества — по одежде — от 1,4 до 6,6 млрд долл. в год. Это не помешало, однако, США и в 1990-е годы участвовать в торговых войнах и устанавливать протекционистские ограничения, например, на импорт стали из России.

К началу 1990-х годов только 20% мирового обмена товарами и услугами отвечало требованиям ГАТТ, т.е. совершалось по правилам свободной торговли. 1/4 всего объема торговли осуществлялась в условиях действия протекционистских механизмов, 1/4 приходилась на долю транснациональных корпораций, 1/4 составляла долю компенсационной торговли¹.

Долевое соотношение протекционизма и свободной торговли в объеме мировой торговли показывает их относительно равное соотношение, однако противостояние сторонников не прекращается.

Свободная торговля — политика не вмешательства государства в международную торговлю (free trade — фритредерство). В этом случае последняя осуществляется и развивается в соответствии с международным разделением труда и современным вариантом теории сравнительных преимуществ. Считается, что такая политика ведет к наиболее эффективному распределению ресурсов в мировом масштабе и к максимизации мирового дохода. Несмотря на то, что теория свободной торговли достаточно убедительна и привлекает многими достоинствами, политика невмешательства государства в международную торговлю практикуется очень осторожно.

Поскольку фритредерство является противоположностью ортодоксального протекционизма, то все его позитивные аспекты выступают как критика протекционизма. Положительные воздействия свободной торговли состоят в том, что она:

- стимулирует процессы конкуренции как среди отечественных производителей, так и на мировом рынке в целом;
- позволяет осуществлять международную торговлю в соответствии с законом сравнительных конкурентных преимуществ;

- создает возможности для использования международной специализации, которая является основой роста прибылей и производителей, и потребителей;
- содействует расширению границ рынка: создает основы для массового производства и получения положительного эффекта от него.

Сторонники фритредерства полагают, что аргументы в пользу протекционизма являются дискуссионными, поскольку те ели, которые он ставит перед собой, можно достичь с меньшими издержками.

Предшественником свободы торговли в XX в. стал «новый экономический порядок», который был предложен в форме международных торгово-экономических отношений США как ведущей державы мира, вышедшей из второй мировой войны еще более богатой и процветающей, чем прежде. «Новый экономический порядок» являлся в тот период основой реализации интересов США и их ТНК во взаимоотношениях с менее развитыми странами.

Современный французский экономист М. Пёбро дает классическое определение свободы торговли: «это наиболее благоприятное правило игры для лидирующей экономики»². Страны, у которых наблюдается серьезный разрыв в уровнях технологических укладов, не смогут стать полноценными, равноправными партнерами. Свобода торговли будет проявляться для стран с более низким технико-технологическим укладом как закон товарообмена (закон стоимости), в соответствии с которым развитая страна всегда получает несравнимо более значимую выгоду от обмена, чем бедная. «Слепое применение принципа свободы торговли привело бы к подчинению слабого сильным, к возникновению объективной ситуации экономического колониализма, невыносимой для стран», — делает вывод М. Пёбро³.

Развитые страны Запада, имеющие прочные позиции на мировых рынках, заинтересованы в том, чтобы внешнеторговая политика России проводилась в духе фритредерства, поскольку это создает для них безусловные односторонние преимущества. Признавая определенные позитивные стороны свободы торговли, следует заметить, что такая политика должна быть прагматичной, а протекционизм — стимулирующим национального предпринимателя. Примером может служить путь развития, который прошли развитые страны.

¹ Пёбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения М.: Прогресс, 1990. - С.117.

² Пёбро М. Цит. произв. — С.6.
Там же — С. 478

В период после промышленного переворота, когда Англия являлась техническим лидером, «фабрикой мира», США и Германия развивались под давлением английской промышленности и являлись поставщиками сырья (США — хлопка, Германия — хлеба), а также покупателями английских промышленных товаров. Чтобы избавиться от экономической зависимости, эти страны встали на путь протекционизма, чем создали условия для укрепления национальной промышленности. За короткий период произошли ограничения и даже разрыв традиционных экономических связей. Однако, укрепив национальную промышленность и подчинив своему влиянию внутренний рынок, американский и германский капитал выходят на международный рынок и пользуются выгодами международного разделения труда уже в качестве лидирующих партнеров¹.

Существование прямо противоположных подходов к политике внешней торговли и равнозначное теоретическое обоснование свидетельствуют об их равноценности и бесперспективности абсолютизации каждого из них. Очевидно, что строгое применение развивающимися странами принципов свободы торговли поставило бы под сомнение возможности протекания процессов индустриализации в этих странах.

Наиболее развитые страны стоят на позициях прагматизма в каждом конкретном случае. Признавая ценность свободы торговли и являясь автором теории абсолютных преимуществ, А. Смит тем не менее считал, что необходимо избегать чрезмерной насыщенности национального рынка иностранными товарами, которая обострила бы проблему занятости. Дж. Милль, обосновавший теорию международной стоимости, рекомендовал обеспечить определенный уровень защиты развивающимся странам и зарождающимся отраслям промышленности. Такие позиции поддерживаются многими развивающимися странами и на пороге XXI в.

В противоположность ВТО, которая ставит задачи дальнейшей либерализации торговли, развивающиеся страны считают эту задачу преждевременной, полагая необходимым сосредоточиться на анализе выполнения действующих соглашений. Для них это наиболее актуально, поскольку развивающиеся страны все чаще заявляют о наличии трудностей, с которыми им приходится сталкиваться при реализации заключенных соглашений.

¹ Коваленко В.П. Всемирный рынок. Экономические законы развития — М.: Экономика, 1990. — С.21.

Они недовольны формальным подходом промышленно развитых стран к выполнению достигнутых договоренностей о расширении доступа иностранных товаров на свои рынки.

Развивающиеся государства заявляют, что при экспорте в западные страны своей продукции — сельскохозяйственной, рыболовной, легкой и электронной промышленности — они продолжают сталкиваться там с серьезными трудностями. Речь идет о субсидиях национальным производителям сельскохозяйственной продукции, тарифных и нетарифных барьерах, а также об антидемпинговых мерах. Развивающиеся страны не удовлетворяют концепция антидемпинговых мер, которую реализует в своей политике ВТО.

Лидер мировой экономики, США активно демонстрируют приверженность либеральным подходам и свободе торговли, что, однако, совсем не мешает им активнее способствовать развитию национальной американской промышленности, укреплять научно-технический потенциал и достигнутое лидерство.

Основными направлениями государственной политики США по достижению этих целей являются: развитие технологий, поддержка экономически депрессивных районов и содействие бизнесу в его внешнеэкономической деятельности. Торгово-экономические партнеры отмечают наличие протекционизма, который США активно обличают во внешнеэкономической деятельности других стран. «Европейский союз критикует США за наличие в законодательстве положений типа «покупай американское», субсидирование ряда секторов промышленности (производство больших гражданских самолетов, разработка сверхзвукового самолета, судостроение), разнообразное субсидирование на уровне штатов, многочисленные нетарифные и технические барьеры для импорта», — отмечает эксперт Торгпредства России в США¹.

Принятие всех стратегических решений и координация работы по реализации политики внешней торговли, которая является следствием и составной частью **внутриэкономической** политики и специальной технологической политики, осуществляются на уровне президента США. В процессе принятия решений участвуют Национальный совет по науке и технологиям, аппарат Торгового представительства США, Совет экономических консультантов, Национальный экономический совет и Совет по устойчивому развитию. Конкретными аспектами эконо-

¹ Сажин Д. Государственная поддержка развития промышленности и технологий ■ США/МЭ и МО. - 1999. - №12.

мического развития и поддержки промышленности занимаются такие правительственные ведомства, как Агентство по торговле и развитию, Корпорация зарубежных частных инвестиций, Администрация по делам малого бизнеса, Госдепартамент, Экспортно-импортный банк.

Ведущую роль в практической деятельности исполнительной власти в области внешнеэкономических связей, технологического развития и поддержки экономически депрессивных районов играет Министерство торговли США. Главная задача этого министерства — взаимодействие с бизнесом в целях экономического роста и создания рабочих мест в США.

Американское правительство уже более 200 лет играет важнейшую роль в развитии научной и технологической инфраструктуры, что позволило обеспечить лидерство США во всех направлениях внешнеэкономических отношений. В последнюю треть XX в. стремление к мировому лидерству привело к укреплению партнерства между федеральными и местными властями, с одной стороны, и частным бизнесом — с другой, в целях содействия экономическому росту и увеличению занятости, расширению внешнеэкономической экспансии.

Основы новой технологической политики были заложены в 1980-е годы принятием в конгрессе законодательства, направленного на более широкое раскрытие коммерческого потенциала НИОКР, ведущихся за счет средств федерального бюджета. В частности, закон Беха-Доула разрешил передавать компаниям и университетам эксклюзивные права на использование и коммерциализацию патентов на федеральные разработки. Закон Стивенса — Уайдлера предусмотрел расширение роли правительства в развитии инноваций и начало целенаправленной передачи результатов технологических разработок из федеральных лабораторий в промышленность. Ставилась цель повышения роли крупного и малого бизнеса в развитии технологий и инноваций.

Еще более усилил роль государства принятый в 1988 г. в США всеобъемлющий Закон о торговле и конкурентоспособности. В рамках действия этого закона осуществляется дальнейшее укрепление партнерства между федеральным правительством и американской индустрией с акцентом на повышение ее конкурентоспособности.

В 1993 г. было положено начало новой технологической политике «Технологии для экономического роста Америки: новый курс на создание экономической мощи». В рамках этого курса основным постулатом явился следующий: в силу современных

реалий мировой экономики роль государства должна не ограничиваться традиционными рамками поддержки фундаментальной науки и целевых исследований, а стать напрямую ориентированной на обеспечение экономического роста и конкурентоспособности национальной экономики. Основной целью новой технологической политики является укрепление мирового лидерства в условиях долгосрочного экономического роста. Федеральным органом, выполняющим задачу максимизации технологического вклада в экономический рост США, является Министерство торговли в лице Администрации по технологиям (АТ).

Технологическое лидерство является основой экономической стратегии США на дальнейшее открытие зарубежных рынков для национального капитала и расширение экспорта. Благодаря экспорту (годовой объем около 1 трлн долл.) обеспечивается 30% экономического роста США.

В Министерстве торговли вопросами содействия экспорту и применения защитных мер занимается ряд подразделений, входящих в состав Администрации по международной торговле.

Коммерческая служба помогает американским компаниям, главным образом мелким и средним, в продвижении экспорта и представляет деловые интересы США за рубежом. Ее местные зарубежные подразделения оказывают консультационные услуги по вопросам экспорта, проводят анализ зарубежных рынков и тенденций деловой жизни, определяют возможности развития торговли с конкретной страной, предоставляют информацию об источниках финансирования торговли, о возможностях участия в проектах по линии международных банков развития, подбирают иностранных партнеров или представителей для американских компаний, проверяют деловую репутацию иностранных фирм, организуют поездки торговых миссий в зарубежные страны.

В США созданы 100 центров, в рамках которых оказывается содействие экспорту, объединяющих информационно-консультационные услуги Министерства торговли, Администрации по делам малого бизнеса и Экспортно-импортного банка США. Сеть этих центров связана со 130 представительствами Коммерческой службы в 70 странах мира, на которые приходится свыше 95% американского экспорта.

Управление по вопросам доступа на рынки имеет в своем составе сеть отделов по странам и Центр по контролю за соблюдением торговых соглашений. Задача этого Центра — обеспечить максимальные выгоды американским экспортерам от заключения торговых соглашений. Центр развивает обратную

связь с бизнесом: открыта «горячая линия», по которой можно сообщить информацию о недобросовестной торговой практике зарубежных партнеров и об их действиях, противоречащих положениям торговых соглашений.

Импортная администрация занимается активным применением законодательства об антидемпинговых и компенсационных пошлинах в качестве защитных мер против недобросовестного импорта.

Управление по развитию торговли осуществляет анализ и оказывает экспертную поддержку правительственным органам в проведении торговых переговоров, в том числе конкретизирует по отдельным товарным рынкам возможные ответные торговые меры, занимается защитой интересов американской промышленности в борьбе за контракты, доступ на рынки госзакупок в зарубежных странах.

Отдел торгового и экономического анализа обеспечивает информационно-аналитическую поддержку торгово-политической деятельности Министерства торговли и других правительственных организаций, обрабатывает и распространяет статистические данные по вопросам внешней и внутренней торговли, состояния промышленности, динамики инвестиций.

Центр торговой информации сосредотачивает сведения 20 правительственных ведомств — участников Координационного комитета по содействию внешней торговле, служит для экспортеров первым источником правительственных информационно-консультационных услуг.

Таким образом, мощный организационный механизм правительственной поддержки обеспечивает в условиях рыночной экономики реализацию национальных интересов США во внешнеэкономической политике. Последняя выступает одним из каналов реализации лидерства США в современной мировой экономике. Декларируя свободу торговли и либерализацию рыночных процессов, США осуществляют четкую регламентацию, координацию и стратегический просчет каждой внешнеэкономической операции, направляя всю их совокупность на укрепление национальных интересов.

9.2. Международный экономический порядок. Роль ТНК в реализации внешнеэкономической политики

Каждой стране в любой конкретной ситуации необходимо найти равновесие, баланс между наивной свободой торговли и слепым протекционизмом, оптимальное соблюдение национальных крат-

косрочных, тактических и долгосрочных, стратегических национальных интересов. Разрешение этого противоречия в долгосрочной перспективе просматривается как тенденция либерализации международной торговли, поиск экономического компромисса, который заложил бы основы для дальнейшего развития процессов учета и соблюдения взаимных национальных интересов.

Усиление взаимозависимости всех составных частей международных экономических отношений ставит проблему координации экономической политики и формирования *международного экономического порядка*.

Международный экономический порядок, основанный на либерализме международной торговли, оформляется как тенденция дальнейших взаимоотношений между государствами с середины XX в. В связи с этим приобретают большое значение международные экономические организации и соглашения, содействующие поиску разрешения противоречий и достижения компромиссных решений между государствами по экономическим вопросам. Такие организации и соглашения имеют либо широкий круг деятельности, либо специализируются по конкретным вопросам.

Одно из основных соглашений, специальное назначение которого — ускорение протекания международного рыночного процесса и развитие международной торговли, является ГАТТ — Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Оно было подписано в Женеве в 1947 г. 23 странами и вступило в силу в 1948 г. В этом документе устанавливались принципы недискриминации и либерализации условий международной торговли. Всем договаривающимся сторонам предоставлялся режим наибольшего благоприятствования в торговле. Разумный, осторожный протекционизм допускался только в виде таможенных тарифов, импортные квоты запрещались.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле определяло допустимые размеры таможенных пошлин и экспортных субсидий, разрешало споры между странами по взаимной торговле посредством межправительственных многосторонних соглашений, привлекало страны, нарушившие условия договора, к экономической ответственности.

Условия международной торговли не остаются неизменными. Государства, разрешая противоречия текущего периода, поднимаются на более высокий уровень, что находит отражение в очередном многостороннем соглашении — раунде очередных переговоров. Каждый раунд носит название города или государства,

где происходит встреча участников. Всего проведено 8 раундов, в результате которых средние таможенные пошлины были сокращены в 10 раз: с 40% в середине XX в. до 4% к концу века.

Углубление взаимных экономических связей приводило к оформлению новых договоров даже в рамках ГАТТ: свободную взаимную торговлю осуществляют страны, входящие в ЕАСТ (Европейская Ассоциация свободной торговли) — Австрия, Исландия, Норвегия, Финляндия, Швеция, Швейцария.

К 1996 г. в ГАТТ состояло примерно 130 стран. С января 1996 г. ГАТТ заменила Всемирная торговая организация (ВТО), объединившая 81 страну. Образование ВТО отразило специфику современного этапа развития международной торговли. Сфера регулирования ВТО распространяется на международный обмен услугами и интеллектуальной собственностью, контроль и защиту инвестиций.

Поскольку Всемирная торговая организация является преемницей ГАТТ, членство в ВТО означает автоматическое принятие государством-участником в полном объеме всего пакета уже заключенных договоренностей в рамках ГАТТ.

В мае 1998 г. состоялась вторая министерская конференция ВТО, являющаяся ее высшим органом. На ней было отмечено 50-летие многосторонней торговой системы ГАТТ—ВТО. За время, прошедшее после Сингапурской конференции ВТО (декабрь 1996 г.), в рамках ВТО были заключены три соглашения: О либерализации торговли глобальными телекоммуникационными услугами (его подписали 69 стран), Об отмене к 2000 г. импортных пошлин на продукцию информационных технологий (43 страны), Об открытии рынков финансовых услуг для иностранной конкуренции (102 страны). Эти соглашения охватывают международные торговые операции, ежегодно превышающие 1 трлн долл.¹

В начале XXI в., как нам представляется, особенно актуальной станет либерализация торговли услугами морского и воздушного транспорта. Этот вопрос слабо отражен в Генеральном соглашении о торговле услугами. Либерализация транспортной сферы, обеспечивающей мировой товарооборот, и выработка преференций определяют, по мнению ВТО, успехи уже достигнутых соглашений о либерализации глобальной торговли.

Российская сторона на переговорах с ВТО отстаивает право на постепенное открытие своего рынка в течение семилетнего

переходного периода. Однако ВТО занимает жесткую позицию, допуская только трехлетний переходный период, что для такой экономики, как российская, совершенно недостаточно.

Прецеденты длительного ведения переговоров о вступлении в ВТО имеются. Примером может служить Китай, который ведет их уже более 10 лет, что не мешает ему поддерживать высокие темпы роста внешнеторгового оборота. Индия в предварительных переговорах с ВТО по вопросу ее вступления в эту организацию отстаивает постепенную (в течение 6 лет), а не обязательную отмену протекционистских тарифов и более свободный доступ своих товаров на американский рынок¹.

Развивающиеся страны стремятся преодолеть формальный подход развитых государств к преференциям и либерализации торговли, которые последними реализуется как собственная политика внешней торговли относительно всего остального мира.

Преференциальный режим как метод либерализации экономических отношений распространяется не только на торговые отношения, но и на другие сферы деятельности экономических субъектов. Свободные экономические зоны выносят преференциальный режим за торговые отношения.

Характер экономических зон определяется в зависимости от различия распространения преференциального режима. Если свободная экономическая зона функционирует как территориальное экономическое пространство, то преференциальный режим распространяется на все фирмы, находящиеся на этой территории. Если преференциальный режим касается определенного специфического вида предпринимательской деятельности по всей территории государства, то именно этот вид деятельности и является свободной экономической зоной. Однако в обоих случаях масштабы вмешательства государства в экономику сокращаются.

Свободные экономические зоны — это форма частичной либерализации национальной экономики в условиях, когда государство, не имея возможности пойти на полную либерализацию экономических отношений, использует такие зоны в качестве пробного варианта.

Специфика свободных экономических зон проявляется в зависимости от уровня развития государства, применяющего эту форму

¹ Мировая торговля // МЭ и МО. - 1999. - №8. - С. 12.

¹ Брагина Е. Индия: продолжение экономических реформ // МЭ и МО. — 1999. №8 —С.112.

либерализации экономики. В высокоразвитых государствах свободные экономические зоны создаются в относительно отсталых районах с целью оживления экономической активности мелкого и среднего бизнеса. В национальных экономиках с более низким уровнем развития свободные экономические зоны создаются главным образом для привлечения иностранного капитала.

Зоны свободной торговли — это районы, не охваченные государственным таможенным режимом. В частности, в США законодательством разрешено создание зон свободной торговли при каждом официальном порте прибытия. В мировой практике получили распространение зоны свободной торговли общего и специального назначения (специализированные).

В *зонах общего назначения* осуществляются складирование, доработка, сортировка, маркировка, упаковка товаров.

Специализированные зоны (или торгово-производственные) создаются обычно для фирм, производящих и реализующих экспортную или импортозамещающую продукцию. Они являются синтезом режимов зон свободной торговли и промышленно-производственных зон.

Промыленно-производственные зоны — это районы с преференциальным режимом для фирм, производящих экспортную или импортозамещающую продукцию.

Технико-внедренческие зоны концентрируют исследовательские, проектные и научно-производственные фирмы вокруг крупных научных центров и пользуются специально разработанной для них системой преференций. Примером могут служить технополисы и научные парки, создаваемые в 1980-х годах в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии. В США также функционируют технопарки (80), в Японии — технополисы (20), в Китае — зоны развития новой и высокой технологии (50). В США самым крупным технопарком является Кремниевая долина, где занято 20 тыс. рабочих, объем производства средств вычислительной техники и компьютеров составляет 20% от мирового.

Технопарки впервые были образованы в США в 1951 г. (Стэнфордский исследовательский парк), затем стали появляться в Японии, Франции, Великобритании, Германии, Бельгии, Израиле, Финляндии. В настоящее время в мире насчитывается более 500 технопарков, в том числе почти 200 — в Западной Европе¹.

¹ Перевалов О. В. Инновационное предпринимательство и проблемы технологического развития // Общество и экономика. — 1997. — № 6. — С. 16.

Технополисы представляют собой более крупные территориально-научные комплексы, включающие малые города, где создаются высокие социальные жизненные стандарты в качестве исходных условий для генерирования, разработки и реализации инноваций. Технополисы обычно имеют в своем составе технопарки.

Сервисные зоны — это районы с преференциальным режимом для фирм, оказывающих различные виды финансовых и нефинансовых услуг. К ним относятся также и офшорные зоны (300) и налоговые гавани (70). Компания, зарегистрированная в офшорной зоне, должна быть нерезидентом. В налоговых гаванях и иностранные, и национальные фирмы получают налоговые льготы либо на все, либо на специальные виды деятельности. Цель создания офшорных зон — привлечение иностранного капитала, создание дополнительных рабочих мест, извлечение дохода от пребывания в них зарегистрированных фирм.

Комплексные зоны отличаются специфическим преференциальным режимом экономической деятельности. Примером служат свободная зона «Манаус» (Бразилия), территория «Огненная Земля» в Аргентине, 5 специальных экономических зон Китая. Свободная зона «Манаус» формируется с 1957 г. и в настоящий период представляет собой уникальный синтез нескольких свободных зон разного типа: промышленного, сельскохозяйственного и торгово-дистрибьюторского.

Свободные зоны представляют специальный интерес для ТНК, в стратегию которых входит подготовка почвы для создания свободных зон, поскольку это отвечает интересам корпораций, реализуя их стремление к технологическому лидерству, являющемуся в современной мировой экономике залогом конкурентных преимуществ на международных рынках. Используя свободные зоны, ТНК добиваются снижения издержек и увеличения конкурентоспособности своей продукции за счет рассредоточения производства и рационализации отдельных операций воспроизводственного процесса, использования специфических черт налоговых систем стран, создающих свободные зоны.

Серьезное значение для ТНК имеет установление рыночной власти на внутреннем рынке принимающей страны не только через филиалы материнских компаний и смешанные предприятия, и с помощью союза с политическими элитами, оказывающими многостороннее влияние на отдельные элементы государственной экономической политики в пользу ТНК. В такой политике суще-

ственную роль играют зоны свободной торговли как база стартовых контактов между ТНК и государственными чиновниками.

Взаимоотношения между ТНК и национальными государствами складывались на всех этапах их развития специфическим образом. В период зарождения ТНК (конец XIX в.) их деятельность была связана с разработкой сырьевых ресурсов колоний. Колониально-сырьевые ТНК по организационно-экономической форме и механизмам функционирования представляли собой картели, синдикаты и первые тресты. Компрадорские правительства были куплены ТНК и не препятствовали развитию их деятельности даже в ущерб национальным интересам.

На втором этапе своего развития трестовая организация ТНК становится наиболее распространенной и связанной главным образом с производством военно-технической продукции в период между двумя мировыми войнами. ТНК второго поколения соблюдали приоритет национальных интересов, и в этот период осуществляли наиболее тесное сотрудничество с национальными правительствами стран происхождения.

В 1960-е годы ТНК (третье поколение) широко используют достижения научно-технической революции. Наиболее распространенной организационно-экономической формой являются концерны и конгломераты. В период 1960—1980-х годов в деятельности ТНК тесно интегрируются элементы национального и зарубежного производства: реализация товаров, управление и организация работы персонала, научно-исследовательские работы, маркетинг и послепродажное оборудование. Все основные элементы воспроизводственного процесса переводились на общие для соответствующих стран стандарты и принципы.

Третье поколение ТНК распространяет достижения НТР в периферийные зоны мировой экономики и создает экономические предпосылки для интернационализации капитала, производства, собственности и обмена, развития международного производства с единым рыночным и информационным пространством, международным рынком товаров и услуг, капитала, рабочей силы. В завоевании национальных рынков ТНК используют возможности государственной бюрократии. Этот период отмечен наиболее тесным сотрудничеством между государством и ТНК принимающих стран.

В начале 1980-х годов появляются и утверждаются глобальные ТНК четвертого поколения. Они превосходят все предыдущие ТНК не только количественными показателями (масштабной базой, объемами продаж и активов, количеством филиалов

и стран базирования), но отличаются и качественными характеристиками. Среди них выделяются: планетарный охват рынков и вступление в процесс конкуренции мирового масштаба; раздел мировых рынков между немногими такими же глобальными ТНК; координация действий своих филиалов на основе новых информационных технологий; гибкая организация каждого отдельного производственного узла; адаптивность структуры корпорации; единообразная организация бухгалтерского учета и аудита; объединение своих филиалов, заводов, совместных предприятий в единую международную сеть управления, которая в свою очередь интегрирована с другими сетями ТНК.

В результате процессов становления и развития современные ТНК четвертого поколения контролируют до половины мирового промышленного производства, 63% внешней торговли, примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Под их контролем находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85% — рынка меди и бокситов, 80% — чая и олова, 75% — бананов, натурального каучука и сырой нефти. Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК. В Великобритании их доля достигает 80%, в Сингапуре — 90%¹.

Ядро современной мировой экономики составляют около 500 ТНК². Они обладают неограниченной экономической властью. В развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего 2—3 ТНК, конкурирующих между собой на рынках всех стран.

Особенно концентрированы отрасли, связанные с информационными технологиями: 2—3 компании контролируют практически всю международную сеть телекоммуникаций.

Экономическая мощь крупных ТНК четвертого поколения сравнима с ВВП средних государств. Они создают скелет современной мировой экономики. Законы свободного рынка не работают внутри ТНК. Внутрифирменный обмен там осуществляется с использованием механизма трансфертных цен, в результате чего 1/4 современной мировой экономики функционирует в условиях декларируемого «свободного рынка», а 3/4 — в системе трансфертных планируемых цен.

¹ Мойсеев А., Огнищев С. Транснациональный капитал и национальные государства // МЭ и МО. - 1999. - №6. - С.56.

² Всего в мире действуют около 40 тыс. транснациональных корпораций, имеющих в 150 странах 200 тыс. филиалов.

Количественный потенциал, который приобрели ТНК на всех четырех этапах развития, становится основой качественных изменений: четвертое поколение ТНК функционирует как самостоятельный транснациональный капитал, который стал самостоятельным экономическим организмом со специфической структурой и внутренними целями развития. Он в состоянии диктовать свои интересы национальным правительствам и добиваться их реализации на международных рынках товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. *Если проводимая государством внешнеторговая политика не укладывается в структуру интересов ТНК, последние ее подрывают и все усилия национального государства, направленные на соблюдение национальных интересов, не приводят к желаемым результатам. Противоречие глобального уровня возникает между интересами ТНК и национальными интересами государств, являющихся единицами современной мировой экономики.*

Основную роль в формировании указанного противоречия сыграло возникновение в 1960-е годы евродолларов и евторынков.

Либерализация валютных рынков в тот период создала условия для привлечения частных вкладов европейскими банками и предоставления кредитов в долларах. *Сформировались евторынки, некоторые не распространялись национальные законодательства.* Резервные требования центральных банков также не распространялись на средства, привлекаемые с евторынка, а процентные ставки по еврокладам освобождались от подоходных налогов. В результате евторынки получили конкурентные преимущества по сравнению с национальными. Складывающийся на них уровень процентных ставок позволяет банкам выплачивать по займам в евровалютах больший процент и предоставлять кредиты по более низким ставкам.

Следующим этапом развития евторынков стал выпуск еврооблигаций, эмиссия которых не регламентируется национальными законодательствами, а проценты выплачиваются собственникам еврооблигаций без удержания налогов.

Денежно-кредитные ограничения страны нахождения не распространяются на операции в евровалютах, что стало главным стимулирующим фактором развития евторынков. Банки в Лондоне стали самостоятельно устанавливать ставку *либор* по которой предоставляются кредиты в евровалютах. К середине 70-х годов евторынки достигли значительных размеров, появились еврокоммерческие векселя, а евроэмиссии стали важным источником средств для развитых стран.

Развитие евторынков сформировало предпосылки для возникновения новых международных финансовых центров, которыми стали Люксембург, Сингапур, Гонконг, Панама, Багамские острова и пр. Деятельность этих финансовых центров освобождалась от валютного контроля, а на получаемые доходы от процентов отменены налоги.

Сформировавшийся евторынок представляет собой несколько сотен крупных банков, расположенных в основных центрах Западной Европы и в странах, где не ограничиваются права банков на проведение операций в иностранных валютах с нерезидентами и формируются специальные ставки: *либор* в Париже, *кибор* в Кувейте, *сибор* в Сингапуре и пр. Ведущую роль играет Лондон, как первый финансовый центр евродолларового рынка, а ставка *либор* определяет ставки евторынка.

Ответом на такую континентальную политику в 1981 г. было объявление Нью-Йорка свободной банковской зоной, в которой на операции, осуществляемые с нерезидентами, были распространены налоговые льготы: их освобождали от валютного контроля и других ограничений, действующих на внутреннем рынке капиталов США.

В ответ на такие действия европейские центры для повышения своей конкурентоспособности осуществили дальнейшие шаги по пути либерализации своих финансовых рынков. Реакцией США стало создание новых международных финансовых рынков фьючерсов валют (Чикаго, начало 1970-х годов), фьючерсов для процентных ставок (Чикаго, Нью-Йорк, 1978), валютных опционов (Филадельфия, 1982).

Основными заемщиками евторынка стали ТНК, осуществляющие инвестиции в глобальном масштабе, а посредниками выступили ведущие ТНБ, фактически поделив между собой евторынок.

Транснациональный капитал находится вне юрисдикции национальных государств, в связи с чем он является главным образом спекулятивным. Наиболее яркой чертой деятельности транснациональных корпораций в конце XX — начале XXI вв. стала ИНТЕРНАЛИЗАЦИЯ — расширение собственности фирмы для включения новых рынков, новых источников сырья и новых стадий производственного процесса. Трансграничные сделки по перемещению капиталов становятся интернализированными, т.е. происходят в рамках одной корпорации. Торговля между независимыми продавцами и покупателями уходит в прошлое. Международный обмен все больше трансформируется в торговлю внутри фирм или

кооперативных альянсов между странами, производящими сходную продукцию.

Конкурентным преимуществом транснациональных корпораций в начале XXI в. становится способность приобретать активы и эффективно организовывать управление ими, максимизируя прибыль от трансграничного совместного управления.

По экспертным оценкам, на каждый доллар, обращающийся в реальном секторе современной мировой экономики, приходится 50 долл. в финансовой сфере. Общий объем рынка вторичных ценных бумаг приближается к 100 трлн долл., а годового оборот финансовых транзакций достиг полуквадриллиона долл.¹. Если учесть, что объединенный фонд 23 развитых стран составляет около 550 млрд долл., то ясно, что порядок названных цифр несопоставим. Это означает, что если даже развитые государства будут проводить согласованную политику противостояния спекулятивным финансовым операциям, они не смогут использовать для этой борьбы суммы, сопоставимые с оборотами финансовых рынков. Совокупные валютные резервы ТНК к концу XX в. в несколько раз больше резервов всех центральных банков вместе взятых. Это значит, что национальные государства не являются реальной силой, способной противостоять спекулятивному транснациональному капиталу.

Таким образом, к началу XXI в. складывается ситуация, когда национальные государства не обладают достаточной мощностью для крупномасштабных финансовых интервенций, противодействующих спекулятивному транснациональному капиталу. Если ранее государство могло с помощью финансового контроля и законодательных актов регулировать национальный рынок валюты и товаров, осуществляя внешнеэкономическую политику в национальных интересах, то в условиях либерализации финансовых рынков и смягчения валютного контроля транснациональный капитал ничем не ограничен в своих действиях. Он получил возможность в любое время обрушить финансовые рынки любого государства, какую бы внешнеторговую политику оно ни проводило.

Примером может служить ситуация, о которой предупреждал Базельский Банк международных расчетов в ежегодном отчете, указывая на факт выхода банковской системы за пределы реального контроля². Последовавший мировой финансовый кри-

зис подтвердил спекулятивную природу транснационального капитала и отсутствие возможностей национальных правительств противостоять этой природе. В октябре 1997 г. финансовые магнаты, владевшие огромными пакетами акций, обрушили даже ньюйоркский фондовый рынок, чтобы потом скупить эти акции по гораздо более дешевым ценам.

Колоссальные размеры фиктивного капитала не оставляют возможности правительствам национальных государств осуществлять прямые инвестиции, что снижает темпы роста реального сектора и заставляет искать новые заемные средства для покрытия государственных расходов. Большая часть государств уже попала в долговую яму, целенаправленно организованную транснациональным капиталом, и осуществление национальной внешнеторговой политики, отвечающей национальным интересам, остается под вопросом.

К началу XXI в. в результате глобальных стратегий ТНК и ТНБ сформировалась интегрированная международная торговая финансовая система, по сравнению с которой национальные государства являются второстепенными величинами. Историческая основа мирового политического и экономического порядка — концепция суверенного государства — серьезно подорвана.

Между национальными элитами и транснациональной мировой олигархией идет жестокая борьба за сферы влияния и в международных организациях, которые практически не регулируют деятельность транснационального капитала и объективно стоят на его стороне, ослабляя усилия и роль национальных правительств по реализации национальных интересов.

Транснациональный капитал все более концентрирует власть и влияние на подконтрольные ему наднациональные международные финансово-кредитные институты. Национальные правительства все более теряют власть и возможности проводить самостоятельную внешнеторговую политику.

Все более заметной становится тенденция к созданию союзов ТНК с мегаполисами, в которых размещается ядро корпорации. Крупные мегаполисы, являющиеся идеальной средой обитания для ТНК и важнейшими базами транснационального капитала, становятся самостоятельной силой в экономической и политической сферах, что также будет использовано ТНК как фактор, усиливающий их финансовую мощь.

Таким образом, к началу XXI в. ТНК приобретают роль ведущей Международной силы. При этом позиции национальных государств реализации самостоятельной внешнеторговой политики теряются.

¹ Мовсисян А., Огнищев С. Цит. произв. — С 57

² Неклеса А. Российский проект//МЭ и МО — 1998 — №6

Критически проанализировав классическую теорию сравнительных преимуществ в таких условиях, французский экономист лауреат Нобелевской премии 1988 г. Морис Алле пришел к выводу, что свобода торговли в мировых масштабах может иметь только негативные последствия. Сторонники классического анализа исходят из неизменности сравнительных издержек, между тем как они с течением времени изменяются, особенно в сфере промышленного производства. Кроме того, в ходе анализа сравниваются, как правило, две гипотетические ситуации — одна в условиях полной автаркии, другая — в условиях свободной торговли, и игнорируется наличие переходного периода, который сопряжен с определенными трудностями и затратами при переходе от одной ситуации к другой. Закон сравнительных издержек опирается на различия в уровнях производительности факторов производства, которые в реальной жизни могут компенсироваться с помощью политики изменения обменных курсов валют.

Итак, полная либерализация торговли, которая является целью деятельности ВТО, является нереалистичной и нежелательной, полагает Морис Алле. Продвижение по этому пути он считает самоубийственным и предлагает решительно отказаться от принципов, лежащих в основе современного международного обмена. «Сегодня мир находится в исторически важном поворотном пункте, когда конечной целью общественной жизни следует признать не развитие торгового обмена как такового, а достижение счастья людей. Извращения социализма вызвали крах общества в странах Восточной Европы, будем же бдительны, чтобы извращения либерализма не вызвали краха западных обществ», — призывает Морис Алле¹.

Любые крайности одинаково опасны для граждан любой страны и группы стран. Слепой и жесткий протекционизм так же абсурден, как и опасность оказаться безоружным перед лицом догматической и неограниченной свободы торговли.

Мировой рынок, характеризующийся особенно жесткой конкуренцией, накладывает определенный отпечаток на процесс ценообразования. На уровень цены оказывают влияние особенности каждого отраслевого рынка, его тип, наличие и количество посредников, существующие системы скидок, объемы продаж и пр.

10.1. Особенности ценообразования на мировом рынке

Все многообразие экономических факторов, влияющих на мировые цены, можно условно объединить в несколько групп:

- **общеэкономические факторы** (фаза экономического цикла, спрос и предложение, уровень инфляции и т.п.);
- **факторы, связанные с производством конкретного товара** (издержки, прибыль, уровень налогов, потребительские свойства товара, спрос и предложение);
- **специфические факторы**, которые связаны только с некоторыми видами товаров и услуг (сезонность, гарантии и пр.) или с особенностями валютной политики.

Помимо экономических на цены могут влиять также политические или военные факторы.

Уровень цены на каждый товар на мировом рынке определяется с учетом конкретной рыночной ситуации и прежде всего зависит от соотношения спроса и предложения, а также уровня конкуренции на данном рынке. За *мировую цену* принимают цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках. Обычно это цены сделок между крупнейшими продавцами и покупателями или цены основных торговых центров, таких, как Лондонская биржа металлов или Чикагская торговая биржа. Остальные участники рынка при заключении сделок ориентируются на эти цены.

От уровня мировой цены возможны отклонения. Так, если под воздействием спроса часть покупателей готова заплатить за товар больше рыночной цены, то продавец использует ценовую политику «снятия сливок», устанавливая на товар более высокую цену. Впоследствии, по мере насыщения рынка товаром, цены обычно снижаются. На товары известной фирмы, пользующейся доверием поку-

¹ Алле М. Политика свободной торговли. ГАТТ и европейское строительство. — М.: **Алтай**. La politique de libre — échange, le GATT, et la construction européenne Rev. d' **économie** polit. P., 1994, A. 104, №1. h.22.

пателей и обеспечивающей стабильно высокое качество, могут устанавливаться *престижные цены*.

На товары длительного пользования, продающиеся на рынках долгое время, могут устанавливаться несколько видов цен: *скользящая* (снижается по мере насыщения рынка), *долговременная неизменная, гибкая* (меняется под воздействием спроса и предложения) и *договорная*, предусматривающая систему скидок.

Как и на внутреннем рынке, на мировом рынке существуют *цены продавца и цены покупателя*. В зависимости от рыночной конъюнктуры формируется рынок продавца — там, где существует избыточный спрос и где цены в этом случае диктует продавец, или рынок покупателя, на котором из-за избыточного предложения господствует покупатель, и именно он диктует цены. Но такие ситуации, возникающие на рынках, как правило, недолговечны.

Ценообразование на мировых рынках во многом зависит от *типа рынка*. В зависимости от количества субъектов торговли и характера конкуренции различают рынок совершенной конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции и рынок конкурентов-олигополистов.

Нарынке совершенной конкуренции, который характеризуется большим числом покупателей и продавцов и однородной продукцией, цены имеют тенденцию к сближению. Этому способствует стремление продавцов получить максимум прибыли: продавец незначительно снижает цены, увеличивая объемы поставок, и благодаря этому получает большую массу прибыли и сохраняет свои позиции на рынке.

Рынок чистой монополии — это рынок одного продавца, который варьирует цены, поставляя различное количество продукции в зависимости от спроса. Как правило, монополист заранее юридически закрепляет свое право поставки продукции на рынки зарубежных стран, не давая возможности проникнуть на них конкуренту. Для увеличения объемов продаж он пользуется методом ценовой дискриминации, меняя цену в зависимости от страны-импортера. В мировой практике таких рынков относительно немного.

Нарынках монополистической конкуренции продавцами выступают как крупные производители, так и менее сильные фирмы. Цены на этих рынках образуются на конкурентных началах, но с элементами монополизма. В случае, когда крупные производители начинают повышать цены, всегда находятся более мелкие конкуренты, готовые продать аналогичную продукцию по более низким ценам. По этим принципам идет на современном рынке и конкуренция между производителями взаимозаменяемых товаров.

Олигополистический рынок представлен несколькими крупными производителями — поставщиками товаров, обладающими значи-

тельными сегментами рынка. Эти фирмы и страны-импортеры, как правило, заключают соглашения о сотрудничестве. Между собой эти фирмы заключают негласные соглашения о разделе рынков сбыта, ценах и объемах производства. Необходимость поддержания определенной стабильности на таких рынках привела к созданию международных картелей, определяющих ценовую политику и координирующих объемы производства.

Каждый производитель, выходя на мировой рынок, должен иметь представление о типе этого рынка, видах цен и их уровнях. В настоящее время созданы специальные банки данных по всем видам товаров и товарным группам по регионам и временным периодам. Аналогичные справки можно получить и в системе Internet, но необходимо иметь в виду, что все цены в этом случае носят ориентировочный, справочный характер.

Цены на мировом рынке существуют в нескольких видах.

Контрактная цена — цена, согласованная между продавцом и покупателем в процессе переговоров. Она, как правило, ниже цены продавца, не меняется в течение всего срока действия контракта и является коммерческой тайной.

Справочная цена — цена продавца, публикуемая в специальных справочных изданиях и в периодической печати. Но необходимо учитывать, что между справочными и фактическими ценами всегда существует определенная разница. Как правило, справочные цены всегда завышают, так как они не реагируют на изменения конъюнктуры рынка.

Биржевые цены — цены на товар, продаваемый на товарных биржах. В основном это сырье и полуфабрикаты. Такие цены оперативно отражают все изменения, происшедшие на рынках. Но поскольку в биржевых ценах не учитываются условия поставки, платежа и ряд других факторов, то эти цены неполностью отражают действительные тенденции в изменении цен.

Аукционные цены — цены, установившиеся в результате торгов. Они реально отражают спрос и предложение товара в данный период.

Статистические внешнеторговые цены — средние цены, публикуемые в различных статистических сборниках. По ним возможно только проследить динамику изменения цен и внешней торговли, для отдельных субъектов рынка они могут служить только ориентиром.

При определении цены используются два метода: полных затрат и прямых затрат. **Метод полных затрат** предполагает суммирование всех затрат на производство и реализацию продукции плюс предполагаемая прибыль. **Метод прямых затрат** предусматривает деление всех издержек на прямые и накладные расходы. Накладные расходы (условно-постоянные) практически не меняются в зависимости от

объема производства, а прямые (переменные) полностью зависят от объема произведенной продукции. К сумме этих затрат добавляется определенная прибыль.

Издержки производства лежат в основе определения цен на продукцию обрабатывающей промышленности. **Цена сырьевых ресурсов** на мировых рынках не зависит от размера издержек на их добычу. На нее влияют в основном спрос и предложение, биржевые котировки и положение отдельных государств или их групп на мировом рынке.

При определении конкретной цены на товар продавец в зависимости от ситуации на рынке может пойти на уступки, предоставив покупателю **скидку**. В мировой практике существует около 40 видов скидок. Чаще всего используются следующие:

- **скидка продавца** — дается относительно постоянному покупателю или за объем единовременной покупки (до 30%);
- **скидка «скопто»** — предоставляется в случае полной или частичной предоплаты товара;
- **бонусная скидка** — предоставляется постоянному партнеру-покупателю, который правильно и своевременно выполняет все контрактные обязательства. Скидка предоставляется на годовой объем продаж.

Кроме того, может быть предоставлена скидка за покупку **вне-сезонного** товара, а также дилерская скидка, т.е. скидка агентам и посредникам на покрытие расходов по продаже.

При заключении контракта на поставку размер цены может варьироваться в зависимости от того, какие затраты включаются в цену товара, каковы условия поставки. Таких условий несколько.

Франко-пункт отправления. В этом случае цена уплачивается за товар, который находится у производителя в определенном исходном пункте (склад, завод). Все расходы и риски до принятия товара покупателем несет продавец, а покупатель оплачивает все экспортные налоги и другие расходы.

ФОБ (сокр. от англ. **Free on board** — **свободен на борту**). В цену включаются все расходы до момента доставки товара на транспортное средство. Возможны различные варианты продажи на условиях ФОБ.

Базовая форма — **франко-вагон — указанный пункт отправления**. Продавец обеспечивает погрузку товара на транспорт и несет ответственность за товар до погрузки. Дальнейшую оплату транспортировки и все другие платежи и услуги обеспечивает покупатель.

Другой вариант — **франко-вагон — указанный пункт отправления с предварительной оплатой перевозки до пункта назначения**. Покупатель оплачивает перевозку, стоимость которой включена в цену товара.

Есть еще несколько вариантов, которые предполагают, что транспортировка оплачивается покупателем в пункте назначения, что она включена в цену предложения, и др.

ФАС (свободно вдоль судна в порту погрузки). В цену товара включаются расходы на его доставку в пункт отправления и размещение около транспортного средства в пределах досягаемости его грузовых устройств, а при отсутствии транспорта — в месте, указанном покупателем. Все связанные с этим расходы, а также риск порчи и гибели товара до момента размещения и сдачи его у транспортного средства несет продавец.

СИФ (от англ. **cost, insurance, freight** — стоимость, страхование, фрахт). В цену включаются все расходы, связанные с транспортировкой и страхованием товара.

КАФ аналогичны СИФ, только страхование товара от риска случайной гибели или порчи в процессе перевозки производит покупатель.

Таким образом, в зависимости от условий продажи меняется конкретная цена, которая будет определена в контракте.

10.2. Тенденции к выравниванию цен на одинаковые товары. Закон единой цены

Международная специализация стимулирует каждую страну изымать ресурсы из тех видов деятельности, в которых она не имеет сравнительного преимущества, и направлять их туда, где они принесут больший результат. Например, США будут изымать ресурсы из производства кофе, направляя их в производство стали. Бразилия поступит наоборот. Подобное перераспределение ресурсов в соответствии с законом сравнительного преимущества приведет к более эффективному производству и стали, и кофе. Иначе говоря, будет получено больше результатов от использования ограниченных ресурсов.

Международная специализация и торговля вызывают переориентацию спроса, способствующую выравниванию цен на определенную продукцию в торгующих между собой странах. До торговли между США и Бразилией сталь была относительно дешевле в Америке. За тонну стали в Америке давали тонну кофе, а в Бразилии за тонну стали — две тонны кофе. С началом торговли между этими странами Бразилия увеличила спрос на сталь (своя + американская), что, с одной стороны, вело к росту цен на американскую сталь, а с другой — американский экспорт стали увеличил ее предложение в Бразилии и тем самым способствовал падению цены на сталь в этой стране.

Таким образом, в результате международной торговли и действия Рыночного механизма формируется единый мировой рынок с единой

мировой ценой на сталь. То же происходит и с продуктом кофе. Как мы помним, до торговли между странами тонна стали стоила в США тонну кофе и две тонны — в Бразилии. После начала торговли за тонну стали в обеих странах давали по 1,5 тонны кофе, что по своей экономической значимости равносильно ситуации со сталью. К рассмотрению процесса образования единого мирового рынка и единой цены на одинаковые продукты мы привлекли две страны — США и Бразилию. Добавление сюда третьего, четвертого государства и т.д. усложнит проблему анализа, но не изменит его сути.

Международная специализация и торговля вызывают тенденцию к выравниванию цен и на факторы производства в обеих странах. Так, капитал в США имеется в относительном избытке, а земля — в относительном дефиците. Напротив, земля в Бразилии — в относительном избытке, а капитал — в дефиците. Подобное различие в запасах ресурсов несомненно будет влиять на их цены. Цены на относительно избыточные, более дешевые ресурсы (капитал в США, земля в Бразилии) под воздействием мирового рыночного механизма проявят тенденцию к росту, тогда как цены на относительно дорогие, редкие ресурсы (земля в США, капитал в Бразилии) будут падать. В результате международная торговля сдвинет спрос от редких ресурсов к избыточным в обеих странах и тем самым выровняет на мировом рынке цены на одинаковые ресурсы.

На основе выравнивания цены в экономической теории сформулирован так называемый *закон единой цены*. Он утверждает, что в условиях конкурентного рынка, свободного от транспортных издержек и барьеров (например, тарифы, квоты), одинаковые продукты и услуги должны продаваться в различных странах по одной цене, выраженной в одной валюте¹. Данный закон прямо относится к отдельным товарам и услугам. Но если его распространить на все товарные цены, то продолжением закона становится принцип паритета покупательной способности. Согласно этому принципу, уровни цен в различных странах, представленные в единой валюте, должны быть равными. В случае наличия большой разницы в ценах различных стран на одни и те же товары экономические субъекты различных уровней попытаются выжать прибыль из такой разницы, приобретая товары на дешевом рынке с целью реализации их на более дорогом. Подобная деятельность увеличивает цены на данные товары в странах с невысокими издержками и уменьшает их в странах, где издержки производства товаров высокие. В итоге действия рыночного механизма цены на одинаковые товары на разных рынках выравниваются.

¹ См. W. Hill. Global Business Today. McGraw — Hill, NY, 2002, pp. 267–268

10.3. Влияние протекционистской политики на процесс образования мировых цен

До сих пор мы анализировали причины, которые определяли выравнивание мировых цен в условиях, когда страны полностью специализируются на производстве разных товаров. Теперь предстоит рассмотреть влияние мировой торговли на цены, когда страны производят один и тот же продукт (опять на примере двух стран).

На мировом рынке, как и на внутреннем, цена зависит от соотношения спроса и предложения. Но в отличие от внутреннего рынка модель «спрос — предложение» применительно к мировому рынку имеет ряд дополнительных сложностей. Эта модель должна учитывать две кривых спроса: кривую страны-экспортера и кривую страны-импортера и две кривых предложения, поскольку импортирующая страна может производить для внутреннего потребления известную часть данной продукции. Кроме того, равновесие не может иметь место в точках пересечения любой из пар кривых предложения и спроса, поскольку при наличии торговли величина предложения в любой из экспортирующих стран должна быть больше величины спроса, а величина предложения в импортирующей стране должна быть меньше величины спроса.

Равновесная цена на свободном мировом рынке должна отвечать по крайней мере двум требованиям:

- она должна быть одной и той же в торгующих между собой странах;
- количество экспортируемого товара должно быть равным количеству импортируемого товара.

Итак, *мировая цена* — это цена, определяемая мировым предложением и мировым спросом на какой-либо продукт. По такой цене любой производитель может реализовать свой продукт на мировом рынке, а любой покупатель — по этой же цене приобрести данный продукт также на мировом рынке.

Вопреки явным экономическим достоинствам международной торговли почти все страны в то или иное время воздвигали различные барьеры на путях свободной торговли. Разнообразные торговые ограничения обычно были направлены на защиту выгод отечественных производителей, но, как правило, приносили ущерб своим потребителям. Политика торговых ограничений (а иногда и поощрений) получила название *протекционизма*, что означало ограждение определенных секторов экономики от иностранной конкуренции. Протекционизм имеет различные инструменты, главными из которых являются тарифы, квоты, субсидии, демпинг и пр. Рассмотрим влияние на экономику некоторых из них.

Наиболее важный инструмент — *таможенный тариф*. Построению рис. 10.1 логически предшествуют понятия излишков потребителя и производителя. Излишек потребителя представляет разницу между оценкой товара покупателем и ценой, которую он должен в реальности платить за него. Графически эта разница измеряется площадью, расположенной ниже кривой спроса, но выше кривой цены на товар. Излишек производителя равняется разнице между минимальными издержками, за которые производитель согласен изготавливать в определенном объеме товар, и ценой его действительной продажи. Графически эта разница определяется площадью, находящейся ниже линии цены, но выше кривой предложения.

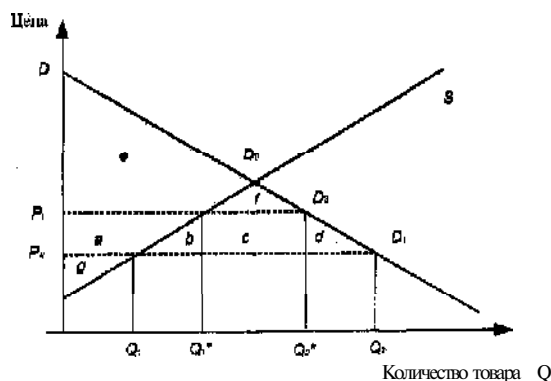


Рис. 10.1. Влияние тарифа на цену и объем продаж

По цене P_w потребители купят Q_2 количества продукции, а домашние производители предложат лишь Q_1 количества продукции. Разница между Q_2 и Q_1 будет восполнена импортом.

Предположим, что правительство установило тариф величиной « t ». Теперь цена для потребителя возросла до $P_w + t = P_n$, как показано на рис. 10.1. Увеличение цены на внутреннем рынке сказалось на потреблении, на отечественном производстве и на импорте. Во-первых, новая цена уменьшила число покупателей и, следовательно, национальное потребление сократилось от Q_2 до Q_2^* . Во-вторых, рост цены стимулировал домашнее производство, увеличив его от Q_1 до Q_1^* . Рост национального производства произошел потому, что отечественные фирмы выдержали незначительный рост цены ($P_w + t$) и покрыли вы-

росшие издержки, оставаясь конкурентоспособными относительно иностранных фирм. В-третьих, импорт Q сократился от $Q_1 Q_2$ до $Q_1^* Q_2^*$. Вывод: введение тарифа вызвало рост внутренних цен на величину тарифа, сократило внутреннее потребление продукта Q , увеличило его отечественное производство и сократило его импорт.

Как же повлияло введение тарифа на распределение ресурсов и доходов? На рис. 10.1 показаны цены как до введения тарифа, так и после его введения, а также уровень выпуска продукции Q . Когда потребители за Q платили только мировую цену (P_w), потребительский излишек составлял сумму, определенную фигурой $P_w DD_1$. После введения тарифа цена поднялась до уровня P_n , а потребительский излишек сократился до фигуры $P_n DD_2$. Сумма потерь потребителей из-за роста цены составляет $(a+b+c+d)$. Внутренние производители выиграли от роста цены. До введения тарифа их излишек составлял только зону g , затем он вырос до $g+a$, а отечественное производство продукта увеличилось от Q_1 до Q_1^* .

Анализ всех потерь потребителей показывает, что они произошли по различным направлениям. Так, часть потерь, например a , стали доходом национальных производителей. Другая часть потребительского избытка после введения тарифа $(Q_1^* Q_2^*)$ осталась правительству. В обоих случаях можно констатировать перераспределение дохода, но не потерю его для национальной экономики.

Две оставшиеся части утраченных доходов потребителей $b+d$ представляют чистую потерю для всей национальной экономики и нерациональное распределение ресурсов. Так, в зоне треугольника d вдоль кривой спроса между Q_2^* и Q_2 потребители не могут приобрести товар по ценам выше мировых P_w . В результате данный излишек выходит за пределы рынка. Величину d экономисты считают окончательной утратой для национальной экономики, которая ничем и никогда не может быть компенсирована.

Вдоль внутренней кривой предложения в зоне треугольника b между Q_1 и Q_1^* выпуск продукции Q может увеличиться за счет усилий действующих отечественных предприятий. Поскольку кривая предложения направлена вверх вправо, фирмы в состоянии повысить объем продукции только в случае имеющегося у них резерва для роста цен. Иными словами, чтобы добиться дополнительного выпуска продукции, внутренние производители должны поднять цены, которые покрывали бы растущие издержки на каждую дополнительную единицу Q . По дотарифной цене P_w общие затраты на импорт $Q_1 Q_1^*$ равнялись $P_w \times Q_1 Q_1^*$. Затраты на производство этого же товара дома равняются затратам на оплату импорта + затраты, определяемые зоной b . Иными словами, треугольник b является дополнительными расходами для нации, когда она пытается

произвести добавочный выпуск $Q_1Q_1^*$ вместо того, чтобы купить его на мировом рынке по мировым ценам.

Затраты в зоне B представляют собой явное нерациональное использование ресурсов и чистую, безвозвратную потерю для национальной экономики, поскольку равное количество продукции ($Q_1Q_1^*$) можно было бы приобрести без дополнительных затрат. Зону B экономисты часто называют экономической утратой эффективности, так как она происходит в рамках производства продукта.

Таким образом, можно суммировать окончательный эффект от введения тарифа посредством вычета доходов производителей и правительства из потерь потребителей: $a+b+c+d-a-c = b+d$. Площади двух треугольников $b+d$ измеряют окончательные ничем не компенсируемые потери и, следовательно, представляют реальную утрату для национальной экономики в целом.

Тариф не является единственной формой внешнеторговой коммерческой политики. Применяются и другие ограничивающие или стимулирующие торговлю инструменты, требующие краткого анализа.

Хотя квоты ограничивают объем импорта, это не означает, что они не оказывают влияния на внутренние цены P_q разрешенных к ввозу объемов товаров. При небольшом предложении равновесная цена будет выше, чем при торговле без ограничений. Таким образом, квоты по своим экономическим последствиям в значительной мере напоминают действия тарифа. Внутренние цены для потребителей увеличиваются, а более высокие цены позволяют даже малоэффективным домашним производителям изготавливать больше продукции, чем в условиях свободной торговли. В конечном счете, квоты ведут к экономическим потерям по тем же причинам, что и тарифы.

Поскольку квоты повышают внутренние цены на ограниченную для ввоза продукцию, более удачливые зарубежные экспортеры, которым удастся «втиснуть» в квоты свою продукцию, получают более высокие прибыли за нее. Доход, полученный в условиях действия тарифа, при системе квот перераспределяется в пользу зарубежных экспортеров или внутренним дистрибьюторам квотируемой продукции. В сумме это будет разница между внутренней мировой ценой на импортируемые товары, умноженная на объем разрешенного импорта: $(P_q - P_w) Q_q$.

Кроме одинаковых результатов применение тарифов и квот имеет различные последствия. Обе меры ведут к сокращению международной торговли и одинаково воздействуют на внутренние цены. Тем не менее между двумя типами ограничений торговли имеются существенные различия. Во-первых, в условиях наличия системы квот прибыль от роста цен в импортирующей стране обычно достается иностранным или внутренним продавцам квотируемых

товаров. Поскольку предложение ограничено квотами, потребители страны-импортера должны платить за товар более высокую цену. Если торговля ограничивается тарифами, то известная часть дохода достается правительству страны-импортера.

Во-вторых, отличие тарифа от квоты заключается в их различном воздействии на производственную эффективность и цены в долгосрочном периоде. Тариф ставит всех импортеров в равное положение и тем самым поощряет иностранные фирмы, работающие более эффективно и реализующие свою продукцию по более низким ценам. Что касается квот, то они являются своего рода лицензиями на импорт, представляемыми зарубежным экспортерам по различным принципам: от тех, кто первым обратился за лицензией или пропорционально прошлым объемам поставок вплоть до политических критериев.

Итак, если страна вынуждена ограничивать импорт, то имеются два важных аргумента в пользу предпочтения тарифов перед квотами:

1) значительная часть поступающих от тарифов доходов достается правительству страны-импортера, а не иностранным или внутренним производителям;

2) в отличие от квот тарифы не предоставляют каких-либо преимуществ малоэффективным экспортерам.

До сих пор мы в основном анализировали ограничения на импорт. Вместе с тем страны используют также коммерческую политику, направленную на стимулирование экспорта. Основным инструментом поощрения вывоза товаров за границу являются экспортные субсидии. Субсидии — это правительственные платежи отечественным производителям, работающим на экспорт. Они могут принимать различные формы: наличные гранты, дешевые кредиты, снижение налогов на экспортные отрасли, долевое участие государства в производстве экспортной продукции. Понижение издержек посредством субсидий преследует две цели: 1) оказать помощь отечественным производителям в конкурентной борьбе против дешевого импорта и 2) более широкое и глубокое проникновение на экспортные рынки.

Согласно официальным подсчетам правительственные субсидии в развитых странах составляют 2–3,5% стоимости национального продукта (эта цифра включает субсидии сельскохозяйственному производству и общественным услугам). В США они в среднем равняются 0,5%, в Японии — 1%, в Великобритании и Германии — менее 2%, в Швеции и Ирландии — 6–7%. Из крупных стран Европы самой агрессивной страной в области субсидирования является Италия. Ее субсидии в 3 раза превышают британские, в 2 раза — германские, в 1,5 раза — французские субсидии¹.

Ch. W. Hill. Global Business. McGraw Hill, NY, 2002, pp. 160-162.

Основные выгоды от субсидий достаются отечественным производителям, поскольку они усиливают их конкурентоспособность на мировом рынке. Однако за субсидии расплачиваются рядовые налогоплательщики страны, которые субсидируют экспорт, и эффект от субсидий далеко не всегда гарантирован. Чаще всего они консервируют неэффективность и не преодолевают ее. Подобно тарифам субсидии ведут к нерациональному использованию национальных ресурсов.

Таким образом, протекционистские меры часто ведут к негативным последствиям, что дает дополнительный аргумент сторонникам свободной торговли.

В пользу свободной торговли можно выдвинуть немного, но весьма весомых доводов. Посредством свободной торговли, основанной на принципе сравнительного преимущества, мировая экономика может достигнуть более эффективного распределения ресурсов и более высокого уровня материального благополучия.

По ресурсному ассортименту и технологическим знаниям большинство стран отличаются друг от друга. Каждая страна может изготавливать специфические (различные) продукты по различным реальным затратам. Если каждая страна будет следовать принципу сравнительного преимущества, то в целом мир может наиболее полно реализовывать выгоды географического местоположения и специализации населения страны. Иначе говоря, мир и каждая страна смогут получить больше дохода от располагаемых ими материальных и людских ресурсов. Протекционизм — барьер для свободной торговли — уменьшает или почти сводит на нет плоды специализации. Если отсутствует возможность свободной торговли, то страны вынуждены перераспределять ресурсы с эффективных (менее затратных) к неэффективным (более затратным) видам производств, чтобы удовлетворять свои разнообразные, но насущные потребности.

Важно отметить и другое достоинство свободной торговли. Неограниченная свободная торговля препятствует возникновению внутренних монополий. Ограничивая конкуренцию, протекционизм создает благоприятные условия для появления национальных монополий в торговле, промышленности, финансах и т.д. И наконец, тарифы ведут к двум ничем не компенсируемым потерям, измеряемым альтернативными издержками: к перепроизводству продуктов отечественными фирмами, предельные затраты на которые превышают мировые цены, и к снижению внутреннего потребления, поскольку предельные выгоды покупателей также превысят мировую цену данной продукции.

Большинство ведущих экономистов мира разделяют вышеприведенные аргументы в пользу свободной торговли. Однако имеются аргументы, защищающие протекционизм, в частности установление тарифов. К таким аргументам относятся следующие.

1. Национальная безопасность. Многие экономисты и политики считают, что самообеспечение (или ограничение импорта) необходимо для обеспечения национальной безопасности. В соответствии с данным аргументом относительно неэффективные внутренние отрасли, производящие военно-стратегические материалы и продукцию, следует изолировать от влияния иностранной конкуренции. Неизбежным следствием подобного протекционизма будет рост цен для внутренних потребителей.

2. Защита молодых отечественных отраслей промышленности. Протекционизм новых отраслей промышленности от иностранной конкуренции позволит им в более благоприятных условиях достигнуть точки «зрелости», т.е. эффективности и достаточных масштабов производства. В данном случае внутренние потребители будут в краткосрочном периоде платить более высокие цены, но с надеждой на их снижение в перспективе.

3. Борьба против структурной безработицы, вызванной импортом более эффективной и дешевой продукции. Например, США поддерживают свою автомобильную индустрию в надежде, что она будет производить в будущем более дешевые автомобили, чем в Японии. Протекционистская защита отрасли, несомненно, будет способствовать снижению структурной безработицы, по крайней мере в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде потребители не будут платить высоких цен за машины, поскольку должны проявиться плоды инвестиционных программ, выраженные в более высокой производительности и в снижении цен.

Ограничение торговых барьеров в XX в., особенно после Второй мировой войны, явилось одним из значительных успехов в мировой экономике. Уровень тарифов в большинстве развитых стран в 1970—80 годах серьезно понизился и составлял 2—4% от стоимости импортируемой продукции. Конечно, и в современной экономике на рубеже XX—XXI вв. все еще противостоят две тенденции: одна — к свободной торговле, другая (по различным причинам) — к ее ограничению. Обе тенденции имеют сильную аргументацию и влиятельных сторонников. И все же устремления к либерализации мировой торговли преобладают, что практически проявляется в создании единого экономического пространства не только на региональном, но даже на континентальном уровнях (Европейский Союз), а также в мировых соглашениях типа ГАТТ, ВТО и т.д. Конечно, процесс этот идет неравномерно, но имеет четкую перспективу — реализацию принципов свободной торговли.

Глава 11 Демографическое развитие мира

Существенное воздействие на мировую эволюцию оказывает демографическое (от греч. *demos* — народ) развитие мира. *Демографическая проблема* обрела статус глобальной. Это понятие включает воспроизводство населения, изменение его структуры, увеличение продолжительности и качества жизни, использование рабочей силы, ее квалификация, миграция населения и ее социально-экономические последствия. От численности населения земли, его территориального размещения, масштабов хозяйственной деятельности зависят обеспеченность населения ресурсами, состояние биосферы Земли, мировая социальная и политическая среда. Динамика численности населения существенно влияет на динамику абсолютных размеров валового внутреннего продукта (ВВП).

11.1. Основные тенденции современного демографического развития мира

ПОД *демографическим развитием* понимается взаимодействие процессов длительной эволюции народонаселения и качественных сдвигов в воспроизводстве населения, происходящих в относительно короткие периоды времени.

Воспроизводство населения — это процесс его непрерывного обновления в результате рождаемости и смертности. Таким образом непрерывно совершаются два процесса: смена поколения и естественный прирост населения.

В демографическом развитии мира во второй половине XX и на пороге XXI вв. наблюдаются следующие тенденции.

Во-первых, *быстрый рост народонаселения*. В XX в. население мира возросло с 1,6 млрд до более 6,3 млрд человек. Причем основное увеличение пришлось на вторую половину столетия.

Во-вторых, *неравномерные темпы роста населения* в основных экономических группах стран. Население Северной Америки, Европы, бывших социалистических и развитых стран увеличивалось медленнее среднемировых показателей. В то же время в развивающихся странах, в том числе в Африке, Латинской Америке, Азии, население росло высокими темпами — более 2% в год. Такой рост населения мира (2% в год и выше) называют *демографическим взрывом*, или *демографической революцией*.

Демографический взрыв связан со сменой типа воспроизводства населения. В доиндустриальной системе существовал так называемый традиционный тип воспроизводства. Он характеризовался высокой рождаемостью и высокой смертностью, быстрой сменой поколений и незначительным приростом населения. С изменением социально-экономических условий традиционный тип воспроизводства постепенно трансформировался.

Современный тип воспроизводства населения отличается низким уровнем рождаемости при низкой смертности, увеличением продолжительности жизни и низкими темпами прироста населения. Смена типа воспроизводства населения называется *демографическим переходом*. Его причинами являются рост благосостояния населения развитых стран с рыночной экономикой, использование достижений современной медицины.

В развивающихся странах во второй половине XX в. сформировался переходный к современному тип воспроизводства населения. Его отличительные черты — сохранение высокого уровня рождаемости при значительном снижении смертности и высоких темпах роста населения — проявились в демографическом взрыве. Высокая рождаемость была обусловлена сохранением экономической отсталости, господством традиционных моральных, религиозных, культурных представлений, не приемлющих активную демографическую политику, направленную на планирование семьи. В то же время с созданием системы здравоохранения снизилась смертность, особенно детская.

Осознание зависимости экономического развития, преодоления экономической отсталости от эффективного решения демографической проблемы изменило подходы многих развивающихся стран к регулированию демографических процессов, в частности к вопросам рождаемости. В этих условиях важнейшей тенденцией современного демографического развития мира стало, в-третьих, *снижение темпов ежегодного прироста населения* в развивающихся странах (начиная с 1970-х годов), а в развитых странах это явление наблюдается с 1960-х годов (табл. 11.1).

Таблица 11.1
Изменение темпов прироста мирового населения (в %)

Страны	Годы			
	1950— 1955	1965— 1970	1990— 1995	Прогноз на 2010-2015
Развитые страны с рыночной экономикой	1,20	0,81	0,40	0,18
Развивающиеся страны	2,05	2,36	1,88	1,41
Мир в целом	1,78	1,99	1,57	1,20

По оценке экспертов, текущие темпы прироста мирового населения составляют 1,3% в год

В-четвертых, в некоторых странах сформировался *депопуляционный тип воспроизводства населения*, т.е. естественное сокращение населения, когда смертность превышает рождаемость (отрицательный прирост населения). Такая ситуация, означающая демографический кризис, характерна для современной России. Тенденция к снижению естественного прироста населения в нашей стране формировалась на протяжении последних почти сорока лет.

Население России увеличивалось за счет естественного прироста лишь до середины 1970-х годов, а затем оно росло в основном за счет миграционного притока, который компенсировал падение естественного прироста. Среднегодовые темпы роста населения России составляли в 60-е годы 1,3%; в 70-е — 0,7%; в 80-е — 0,6%; в 90-е — 0,1%. Простое воспроизводство населения осуществляется, когда каждая женщина в течение жизни имеет не менее двух детей. Коэффициент суммарной рождаемости (число детей, рожденных средней женщиной в течение жизни) для простого воспроизводства с учетом возможной ранней смерти должен быть не менее 2,1. В России он резко снижался с 1990 г. и к 1996 г. достиг предельно низкого значения — 1,17. *Однодетность в семье* стала социальной нормой.

Низкая рождаемость и высокая в современных условиях смертность определяют масштабную естественную убыль населения России, которая началась в 1992 г. На исходе прошлого столетия она приближалась к миллиону человек в год: (923 тыс. человек в 1999 г., 953,7 тыс. — в 2000 г.). В рабочих возрастах половозрастной коэффициент смертности у мужчин в 3–4 раза выше, чем у женщин. В России существует огромный разрыв средней продолжительности жизни между мужчинами и женщинами. В 1999 г. он составлял 12,5 года (в развитых странах — 5–6 лет).

Самыми быстро вымирающими странами мира считаются те, в которых ежегодная убыль населения составляет от 1,1% до 0,4%. Это Эстония (1,1%), Болгария (1,0%), Украина (0,3%), Латвия (0,6%), Россия (0,6%), Венгрия (0,5%), Грузия (0,5%), Белоруссия (0,4%), Казахстан (0,4%).

Определяющим процессом в депопуляции является не смертность, а рождаемость. При сохранении существующего коэффициента рождаемости население России за 45 лет может уменьшиться в два раза.

Чаще всего причины снижения численности населения России объясняют чисто экономическими факторами, связывают их с негативными последствиями проводимых экономических реформ. Однако и в таких странах, как Австрия, Германия, Дания и др., которые не испытывают ничего похожего на российские катаклизмы последних лет, наблюдается абсолютное сокращение населения.

Причины этого являются объектом пристального изучения экономистов и политиков всего мира.

Крупные достижения современной медицины, эффективный контроль над инфекционными заболеваниями снизили детскую смертность. В то же время развитие процесса урбанизации, означающего быстрый рост городов и городского населения, ведет к снижению уровня рождаемости в городе по сравнению с сельскими районами. Рост уровня духовного и интеллектуального потенциала различных слоев населения, широкое участие женщин в общественном производстве и социально-экономических процессах обуславливают сознательное ограничение рождаемости. В этом же направлении действуют новые технологии контроля рождаемости и легализации аборт.

В развитом мире в целом коэффициент рождаемости снизился до 1,6, однако в планетарном масштабе в обозримой перспективе ожидается рост численности населения за счет избыточно высокой рождаемости в исламском мире и некоторых других регионах. Согласно прогнозам ООН, численность населения земли достигнет в 2005 г. — 6,630 млрд человек; в 2010 г. — 6,985; в 2015 г. — 7,469 млрд, в 2050 г. — 7,6–9 млрд человек. К этому времени основная масса населения земли будет сосредоточена в странах, которые сегодня относятся к развивающимся.

Прогноз на более отдаленную перспективу с учетом существующего сегодня среднего уровня рождаемости в развитых странах дает основания ожидать, что к концу грядущего столетия население Западной Европы и Японии составит половину сегодняшнего уровня. Самыми населенными странами мира станут США, Нигерия, Пакистан, Эфиопия, Конго, Мексика и Филиппины.

В-пятых, *устойчивая тенденция к повышению среднего возраста населения* мира. В 1900 г. он составлял 15 лет, в 1995 г. — 25 лет. Согласно прогнозам, в 2100 г. он составит 36 лет; в 3000 г. — 43 года.

В-шестых, *увеличение продолжительности жизни* в мире. За последние 50 лет она выросла больше, чем за предыдущие 5000 лет. Люди, перешагнувшие 65-летний возрастной рубеж, до промышленной революции составляли 2–3% населения. В 1999 г. в развитом мире их насчитывалось 14%.

Отмеченные тенденции демографического развития мира имеют существенные последствия для мировой экономики. Рассмотрим важнейшие из них.

Во второй половине XX в. в связи с существующей в мире неравномерностью темпов роста населения изменился удельный вес регионов в мировом ВВП: доля Европы уменьшилась почти в полтора раза, тогда как доля Азии выросла более чем вдвое.

Другое глобальное последствие современных демографических процессов состоит в крупном демографическом сдвиге в мире — постарении населения в развитых странах и его омоложении в развивающемся мире. *Постарением населения* называется увеличение доли пожилых людей 65 лет и старше до 12% и выше в общей численности населения. В XXI в. этот процесс распространится на весь мир. В развивающихся странах и в России к категории пожилых относят лиц 60-летнего возраста. В связи с этим кардинально меняется возрастная структура населения земли и структура общества. В среднем количество пожилых людей ежегодно увеличивается на два процента — значительно быстрее, чем общая численность населения в мире. Большинство пожилых людей в мире составляют женщины. В некоторых странах доля лиц старше 65 лет уже к 2030 г. увеличится до 30%. К самым «старым» странам мира относят те, в которых доля лиц в возрасте до 18 лет составляет от 18% до 20% в общем населении страны. Это Италия (18%), Япония (18%), Германия (19%), Греция (19%), Испания (19%), Австрия (20%), Болгария (20%), Гонконг (20%), Чехия (20%), Швейцария (20%).

В России доля пожилых (старше 60 лет) составляла в 1959 г. 9%, к началу 1990-х годов — 16%, в 1999 г. она была близка к 19%. Согласно прогнозу, в 2015 г. она составит более 20%, а к 2025 г. — около 30%.

К 2050 г. число людей в возрасте старше 60 лет будет составлять 20% населения Земли, или два миллиарда человек. Причем впервые в истории человечества количество людей в возрасте старше 60 лет превысит число детей моложе 15 лет.

Демографические перемены, связанные с беспрецедентным доселе ростом численности пожилых людей, могут кардинально изменить будущее мировой экономики.

Постарение населения порождает не только социально-экономические, но и политические проблемы. Увеличивается экономическая нагрузка на общество, в частности на работающих налогоплательщиков, причем удельный вес работоспособного населения, делающего взносы в пенсионные фонды, сокращается. Сегодня в развитых странах три работающих содержат одного пенсионера. Через четверть века при отсутствии пенсионной реформы это соотношение составит 1 : 1. То есть каждый работающий должен будет нести более тяжелое экономическое бремя. Непомерное бремя расходов на выплату пенсий ложится на пенсионные фонды. Увеличение выплат из пенсионных фондов может потребовать повышения подоходных налогов, а это вызовет сокращение сбережений населения и уменьшение инвестиционных ресурсов. Таким об-

разом, постарение населения может привести к падению экономического потенциала.

По мере постарения населения резко возрастают социальные расходы, связанные с медицинским обслуживанием, уходом за пожилыми людьми. Это требует значительного урезания доли национального дохода, направляемой в пользу населения трудоспособного возраста. Так, в США за последнюю четверть XX в. в два раза увеличена доля национального дохода, получаемая людьми старше 65 лет, но одновременно настолько же уменьшилась доля национального дохода, направляемая в пользу граждан от 18 до 35 лет. Примерно через тридцать лет дополнительные расходы на пожилых людей могут составить от 9 до 16% ВВП. Таким образом, постарение населения становится серьезным финансово-экономическим фактором.

Вследствие постарения населения существенно сокращается количество трудоспособного населения, что может привести к снижению объема реального ВВП. Поэтому для сохранения темпов развития экономики и существующего уровня жизни развитым странам придется столкнуться с проблемой иммиграции: либо широко распахнуть двери для иностранной рабочей силы, либо обречь себя на бедную старость. Однако многие страны не готовы к приему большого количества иностранцев.

Увеличения численности рабочей силы можно добиться путем продления рабочего стажа, отсрочки выхода на пенсию, а также обеспечения работой желающих работать так называемых «молодых пожилых», к которым относят людей в возрасте 70—75 лет.

Постарение населения оказывает воздействие и на структуру материального производства, сферы услуг. Рыночная экономика начинает активно ориентироваться на потребности старшего поколения, его покупательную способность. Появился даже термин «седой доллар». В странах Запада создаются специализированные учебные заведения для лиц старшего возраста. В ведущих клиниках открываются специальные отделения для пожилых. Жилищное строительство ведется с учетом их требований. Во многих странах мира существуют специализированные турагентства для пожилых. Едва ли не все крупные финансовые компании и банки США и Западной Европы предоставляют специализированные финансовые услуги пенсионерам. Ориентация на покупательную способность пожилых обеспечивает западным компаниям миллиарды **долларов**.

Политические аспекты постарения населения состоят в том, что пожилые избиратели будут оказывать поддержку политическим лидерам, способным осуществить мероприятия, отвечающие их потребностям (увеличение расходов на здравоохранение, социальные

нужды и др.). Лица старших возрастов могут со временем стать эффективной группой давления в пользу долгосрочной демократической политики, которая отвечает их интересам в ущерб интересам других групп.

В развивающихся странах современные тенденции демократического развития порождают свои проблемы. В возрастной структуре населения велик удельный вес молодежи нетрудоспособного возраста, много иждивенцев в семьях. Это ограничивает возможности повышения жизненного уровня населения. В связи с концентрацией значительной части трудоспособных лиц молодого возраста в развивающемся мире одной из острых социальных проблем становится обеспечение их занятости.

Для решения проблемы старения населения правительства должны выработать новую социальную политику, призванную признать ценность старшего поколения. Необходимы реформы систем социального обеспечения и медицинского страхования, а также разработка специального законодательства, касающегося пожилых людей. Существенное значение имеет и проведение продуманной демографической политики, под которой понимается система мер, направленных на обеспечение роста населения в разумном балансе с экономическими ресурсами, на регулирование рождаемости и планирование семьи.

Мировое сообщество озабочено глобальным старением населения стран. Эта проблема является предметом обсуждения на международном уровне: в 1982 г. — на Всемирной ассамблее по вопросам старения; в 1989 г. — на Международной демографической конференции в Праге; в 1993 г. — на 90-й сессии Межпарламентского союза в Канберре; в 1995 г. — на Европейском геронтологическом конгрессе в Амстердаме.

1993 г. был объявлен в Европе «годом пожилых людей и солидарности поколений». 1999 г. ООН объявила международным годом пожилых людей. Созданы специальные международные организации по мониторингу за старением населения. Крупнейшие ученые и политики мира считают необходимым созвать саммит по глобальному старению населения для обсуждения грядущих последствий «седого рассвета» и выработки эффективных мер по преодолению его негативных социально-экономических последствий.

11.2. Трудовые ресурсы мира: количественный и качественный аспекты

Темпы роста населения, его возрастная структура в значительной мере определяют количественные параметры трудовых ресурсов мира, от которых зависит развитие мировой экономики.

Под трудовыми ресурсами понимают часть населения в трудоспособном возрасте, обладающую способностью к труду и знаниями, необходимыми для осуществления полезной деятельности.

Основную часть трудовых ресурсов мира составляет экономически активное население. Экономически активное население — это часть населения, имеющая работу и активно занятая ее поиском. В 1997 г. оно включало менее половины населения мира и составляло лишь 47,8% от его общей численности. В 2000г. к странам с самым экономически активным населением относили те, в которых процент этого населения в общей ~~сто~~ численности составлял от 67,3 до 56,5%. Это Джибути (67,3%), Аруба (65,7%), Мьянма (60,8%), Таиланд (60,5%), Китай (59,9%), Армения (57,7%), Ангола (57,3), Исландия (56,9), Объединенные Арабские Эмираты (56,6%), Руанда (56,5%). Численность экономически активного населения России к концу декабря 2002 г. составила, по оценке, 50%.

Современные тенденции демографического развития мира обуславливают концентрацию основной доли трудовых ресурсов в странах Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии — 55%. На развитие страны с рыночной экономикой приходится 16% экономически активного населения. Большой процент экономически активного населения в стране еще не гарантирует процветания ее национальной экономики.

Экономически активное население помимо количественных оценок имеет качественные характеристики: уровень образования, отраслевая структура занятости, профессионально-квалификационная структура рабочей силы и др. Глобализация и информатизация, беспрецедентное развитие высоких технологий в конце XX — начале XXI вв. выдвинули принципиально иные требования к профессиональной подготовке кадров, уровню их образования. Знания становятся двигателем национальных экономик, важнейшим их ресурсом в информационном обществе.

В деловом мире развитых стран рабочая сила, обладающая высоко развитыми творческими способностями, новаторским потенциалом, стала одним из решающих факторов современного конкурентного хозяйства. Качество рабочей силы непосредственно сказывается на прибыли компаний, поэтому в развитых странах проводится государственная политика по развитию трудовых ресурсов. Одним из ее направлений является массовая интеллектуализация труда. Придается важное значение выравниванию общего образования трудовых ресурсов (имеется в виду повышение его в среднем до Уровня младшего колледжа). В ведущих западных странах разрабатываются общенациональные системы повышения квалификации.

Японии, США и других странах приняты законы, поощряющие

частный бизнес, связанный с «инвестициями в человека», нацеливающие на развитие интеллектуального потенциала рабочей силы. Периодичность повышения квалификации в развитых странах составляет 3–5 лет, в России сегодня — 13–15 лет. В результате доля рабочих высшей квалификации в России составляет 5%, в то время как в США — 43%, в Германии — 56%.

Существует прямая зависимость между уровнем образования работников и уровнем ВВП. Увеличение затрат на образование обеспечивает более половины прироста ВВП. Поэтому на обучение и переобучение рабочей силы фирмы развитых стран тратят немалые средства. Программы внутрифирменного обучения для всех уровней специалистов и руководителей реализуются в системе корпоративных университетов, которые стали открываться в США и Европе в начале 1990-х годов. За последние 13 лет число корпоративных университетов в США выросло с 400 до 2000. В них важное место занимает дистанционное обучение. Начиная с 1999 г. корпоративные университеты стали появляться и в России.

Уровень образования населения мира характеризует накопленный образовательный, интеллектуальный творческий потенциал. Трудовые ресурсы высокой квалификации имеются и в группе развивающихся стран. Качество трудовых ресурсов в этой группе стран в целом ниже, чем в развитых государствах. В странах южнее Сахары (СЮС), Южной и Западной Азии значителен удельный вес неграмотных в трудоспособном населении, что сдерживает рост производительности труда и негативно сказывается на развитии экономики.

В 1970–90-е годы истекшего столетия произошли глубокие изменения в структуре экономики развитых стран. Изменилось соотношение между материальным производством и непроизводственной сферой в пользу последней, наблюдались свертывание и реструктуризация отраслей обрабатывающей промышленности. В структуре промышленности снизилась доля добывающих отраслей, стремительно развивались высокотехнологические отрасли. Это обусловило значительные сдвиги в занятости рабочей силы.

Занятость — мера вовлеченности людей в какую-либо экономическую деятельность. Резко снизилась занятость в сельском хозяйстве. В 29 странах ОЭСР в 2001 г. в аграрном секторе было занято 7,7% всей рабочей силы.

Заметно снизился удельный вес занятых в промышленности и строительстве. В 1974–2000 гг. удельный вес занятых в обрабатывающей промышленности снизился в США с 28,2 до 15%, во Франции — с 32,7 до 17,3%, в Италии — с 39,3 до 22,6%, в Великобритании — с 32,4 до 18,3%.

В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы, наблюдается долговременная тенденция абсолютного и относительного сокращения занятости в сфере материального производства и рост ее в сфере услуг. В индустриально развитых странах мира в 2002 г. в этой сфере было занято от половины до 3/4 рабочей силы.

Основная часть экономически активного населения в развивающихся странах сосредоточена в сельском и лесном хозяйствах. В новых индустриальных странах доля занятых в сельском хозяйстве значительно ниже. Квалифицированная рабочая сила концентрируется в производстве электронного и электрического оборудования, автомобилей, морских судов.

В России занятость в сельском хозяйстве (вместе с лесным хозяйством) уменьшилась с 1991 г. по 1997 г. на 11%, в промышленности — на 34%, в строительстве — на 33%. В сфере услуг, включая финансово-кредитную сферу, страхование, торговлю, общественное питание, снабжение, наблюдалась противоположная тенденция. В первых двух сферах занятость увеличилась за 1991–1997 г. на 77%, в остальных — на 55%.

Произошло перераспределение занятости между секторами экономики. В 1997 г. большая часть работающего населения России (более 64%) была занята в негосударственном секторе. По статусу занятости население России распределялось в 1997 г. следующим образом: работающие по найму — 95,2%, работающие не по найму — 4,8%.

Сегодня существуют различные страновые типы структуры занятости.

Информационная модель структуры занятости. Она сформировалась главным образом в англо-саксонских странах. Отличительная особенность данной модели в том, что ключевым элементом в ней является сфера услуг, где концентрируется основная масса рабочей силы. В 1996 г. в этой отрасли было занято: в Великобритании — 70%, в США и Канаде — 73% рабочей силы.

Производственные услуги, услуги населению и прежде всего высокотехнологические услуги могут обеспечить прирост занятости не только в настоящее время, но и в будущем.

Информационно-индустриальная модель. Она характерна для ряда стран Западной Европы (Германия, Франция и др.). Здесь растет занятость в сфере услуг. В обрабатывающей промышленности она сокращается, но уровень ее еще достаточно высок. Обработка информации интегрирована непосредственно в производственный процесс.

Новые модели занятости появляются в связи со стремительным развитием информационных и телекоммуникационных технологий (ИТТ). Эти модели формируются как на уровне общества в целом,

так и в рамках отдельных корпораций. В 1990-х годах мир был плотно опутан информационными сетями. Стал возможен доступ к мощным информационным системам через персональные компьютеры, рабочие станции. Сложилась специфическая инфраструктура в сфере телекоммуникационных систем, которая позволяет предлагать потребителям новые сетевые услуги. Появляются дополнительные рабочие места. Только вокруг Интернета к концу 90-х годов возникло примерно 400 тыс. рабочих мест. В Японии в ближайшие 15 лет развитие информационного сектора приведет к созданию 2,5 млн рабочих мест, а в странах ЕС — 6 млн. Информационные сети расширяют возможности дистанционной (надомной) работы, которую нередко предпочитают профессионалы новой сферы услуг. Развитие ИТТ позволяет шире использовать частичную, временную, краткосрочную формы занятости. Формируется интернет-экономика, порождающая новые весьма эффективные и прибыльные формы бизнеса. В конце 2000г. в США она обеспечивала занятость более чем 3 млн американцев.

Происходит эволюция профессионально-квалификационной структуры рабочей силы. Во всех странах мира быстро растущей профессиональной категорией экономически активного населения являются работники преимущественно умственного труда (ученые, инженеры, техники, управленческие кадры и др.). К середине 90-х годов они составляли более 1/3 экономически активного населения в Великобритании, Канаде и США, а в Германии и во Франции — немногим более 1/4.

Творческий потенциал этих кадров является источником создания новых технологий, нововведений в производстве, в сфере управления и организации производства. Более 80% всех работников умственного труда в развитых странах в конце 90-х годов было сосредоточено в сфере услуг, в таких ее секторах, как наука, образование, здравоохранение, телекоммуникации, компьютерные, инжиниринговые, управленческие, кредитно-финансовые, страховые и другие профессиональные услуги. Многие виды услуг перешагнули через национальные границы и интегрируются в глобальный рынок, где концентрируется высококвалифицированная рабочая сила, обслуживающая огромные объемы экспорта услуг.

Самой многочисленной профессиональной категорией в различных странах мира являются индустриальные рабочие. Еще недавно в мире бизнеса господствовала философия, согласно которой издержки труда следует сокращать, развивая «безлюдное производство» с ничтожно малым персоналом, заменяя людей автоматикой. С 1970-х годов осуществлялась ориентация на наращивание вложений в трудосберегающую технику, на минимизацию живого труда.

В 80-х годах наметилась тенденция к относительному и даже абсолютному сокращению рабочих мест в промышленности, особенно обрабатывающей, что обострило социальные проблемы. Кроме того, выяснилось, что курс на безлюдные технологии задерживает развитие человеческих ресурсов, которое необходимо для прогресса производства. Была признана целесообразность сохранения живого труда, невоспроизводимость в машинных аналогах уникальных свойств человека.

В 90-х годах общество, бизнес пришли к пониманию того, что социально-экономический прогресс обеспечивается сочетанием передовой техники и квалифицированной рабочей силы. Поэтому сегодня удельный вес индустриальных рабочих в экономически активном населении остается значительным. При этом их профессионально-квалификационная структура постоянно меняется. Одни виды труда сменяют другие, исчезают старые и появляются новые профессии. Происходит вытеснение неквалифицированного труда квалифицированным. В передовых, а также в модернизирующихся традиционных отраслях используется высококвалифицированная рабочая сила, а рабочие рутинного труда и квалифицированные рабочие устаревающих профессий вытесняются из производства.

Различия в квалификации рабочей силы влияют на размещение производства. Утратившие ключевое значение производства перемещаются из развитых стран в страны третьего мира, где высока доля неквалифицированной дешевой рабочей силы.

Важнейшая качественная характеристика трудовых ресурсов мира — их эффективное использование. Оно осложняется наличием безработицы, представляющей собой социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения не занята в производстве товаров и услуг. К числу безработных, по методологии Международной организации труда (МОТ), относят лиц трудоспособного возраста, не имеющих работы в данный момент, предпринимающих попытки найти ее и готовых к ней приступить. Уровень безработицы определяется как отношение числа безработных к численности экономически активного населения. Безработица мешает мировой экономике реализовать свои потенциальные возможности. Если реальный уровень безработицы превышает на 1% уровень безработицы при полной занятости, то в соответствии с законом А. Оукена реальный объем ВВП отстает от потенциального ВВП на 2,5%.

К числу длительно безработных относятся люди с низким уровнем общей, профессиональной подготовки и квалификации, на которые не предъявляется спрос. В 2002 г. в первую десятку стран мира с наиболее высоким уровнем безработицы входили те, в КОТОРЫХ уровень безработицы составлял от 70 до 45%: Либерия (70%),

Гаити(67%), Зимбабве (60%), Кокосовые (Килинг) острова (60%), Восточный Тимор (50%), Джибути (50%), Замбия (50%), Сенегал (48%), Непал (47%), Лесото (45%).

В России в 2002 г. уровень безработицы составил 7,5%, более низкие показатели были у Канады (7,2%), Австралии (6,7%), Дании (5,3%), Великобритании (5,1%), США (5%), Японии (4,9%), Нидерландов (2,4%).

В различных странах мира проводится политика социально-экономической защиты от безработицы. Промышленно развитые страны обладают в этой области более чем вековым опытом. Материальная поддержка безработных включает страхование от безработицы и социальную помощь. Доля расходов в ВВП на систему защиты от безработицы составляет от 3 до 4 % во Франции, Германии, Испании; от 4 до 7% — в Швеции, Бельгии, Дании. Здесь реализуется так называемая социальная модель защиты от безработицы, основанная на достаточно жестком регулировании рынка труда и оказании ощутимой материальной помощи безработным.

В США доля расходов на систему защиты от безработицы составляет 0,8% ВВП. Они реализуют либеральную модель системы защиты от безработицы, основывающуюся на дерегулировании рынка труда, жестких условиях предоставления материальной компенсации. В России в 1990-х годах расходы на систему защиты от безработицы не превышали 0,3% ВВП, а в начале 2000-х годов снизились до 0,16%. Из российской системы защиты от безработицы изъят основной компонент — страхование от безработицы, существующее во всех развитых странах.

В США беспрецедентно низкий уровень безработицы среди наиболее квалифицированных рабочих. Это может быть следствием начинающегося дефицита этой категории рабочих.

В развитых странах почти все новые рабочие места создавались с неполным рабочим днем и в частном секторе. 2/3 рабочих мест на указанной основе были созданы в сфере услуг. В США, Канаде, Франции, Германии наблюдался также рост численности занятых в производственной сфере на 0,2—1,1%. Увеличилась занятость в аграрных районах, но не в аграрном производстве, а в сфере услуг.

В проведении политики занятости на ближайшую перспективу в этих странах особое значение придается совершенствованию программ обучения и переподготовки рабочей силы и изменениям в системе минимальной заработной платы. Минимальная заработная плата устанавливается на уровне выше равновесной ставки заработной платы. С этим связывается такое негативное явление, как вытеснение рабочей силы низкой квалификаций, прежде всего молодежи, с рынка труда. Сформировались разные подходы к проблеме занятости. Один подход основывается на

концепции саморегулирования рынка труда, другой — на необходимости активного воздействия государства на занятость. Согласно третьему подходу проблема занятости может быть решена при воздействии на рынок труда как стихийных рыночных сил, так и государственного регулирования.

В России для преодоления безработицы была разработана и реализована целевая программа содействия занятости населения Российской Федерации на 1998—2000 гг. Разработаны также программы занятости рядом субъектов Федерации. Для реализации эффективной политики сдерживания безработицы необходимо опираться на данные об общем характере безработицы, рассчитанные по методике МОТ. Государственное регулирование занятости должно носить поэтапный характер с четким определением приоритетов каждого этапа.

11.3. Международная трудовая миграция и мировые рынки труда

Часть населения мира в силу различных причин находится в движении, меняя место жительства или работы. Перемещение физического лица с географического места происхождения (или точки отправления) к месту назначения (конечной точке следования) называется *миграцией*. В преддверии XXI в. мир переживал небывалый рост миграции населения. Международная миграция стала глобальным процессом, затронувшим все страны и континенты, различные слои населения. В зависимости от сроков миграции ее делят на окончательную или временную. Миграцию, приводящую к изменению места жительства, называют *окончательной*, *постоянной* или *безвозвратной*. Миграцию, означающую перемещение населения на короткий срок, предполагающую возвращение населения к прежнему месту постоянного жительства, называют *временной* или *возвратной*.

Окончательную миграцию подразделяют на внешнюю — международную и внутреннюю — миграцию внутри страны.

По причинам перемещения населения миграцию называют добровольной или вынужденной.

Миграцию называют *добровольной*, если перемещение за границу осуществляется по причинам, зависящим от мигранта. *Вынужденная* миграция порождается причинами, не зависящими от мигрантов.

По характеру перемещения населения миграцию подразделяют на периодическую, сезонную и маятниковую.

Периодическая миграция — это перемещение населения, вызываемое периодически возникающими причинами, с возвращением к постоянному месту жительства.

Сезонная миграция — перемещение мигрантов, связанное с сезонным характером работы.

Маятниковая миграция носит местный характер и связана с ежедневным перемещением части населения к месту работы, учебы и обратно.

Совокупное перемещение населения за пределы национальных границ, происходящее в данное время, образует *миграционные потоки*. Согласно классификации МОТ, выделяют пять типов потоков международной миграции.

1. Переселенцы. К этой категории относятся лица, переезжающие в другую страну на постоянное местожительство. Основной поток переселенцев направляется в развитые страны — США, Канаду, Австралию. Чаще всего этот поток основывается на воссоединении семей.

2. Работающие по контракту. Срок пребывания в принимающей стране данной категории лиц строго ограничен. К ним относятся сезонные рабочие, а также лица, занимающиеся неквалифицированным и малоквалифицированным трудом, занятые на тяжелых и вредных для здоровья работах, не дающих возможности для профессионального роста.

3. Профессионалы. К ним относятся лица с высоким уровнем теоретической подготовки и соответствующим практическим опытом работы.

4. Нелегальные иммигранты, въезжающие в принимающую страну не на законных основаниях. К ним относят также иностранцев с просроченной или туристической визой, занимающихся трудовой деятельностью.

5. Поток вынужденных мигрантов. К массовым перемещениям за пределы национальных границ их вынуждают войны, насилие, нарушение прав человека, стихийные бедствия, экологические катастрофы.

Выделяют несколько категорий вынужденных мигрантов. Это беженцы и фактически приравненные к ним в некоторых странах вынужденные переселенцы. Статус *беженца* имеют люди, подвергающиеся непосредственной опасности преследования по политическим, религиозным, расовым мотивам, а также лица, жизнь которых подвергается угрозе вследствие войны или агрессии. Другая категория — *внутренние мигранты*, не покинувшие своих стран беженцы. Есть еще экологические мигранты и жертвы стихийных бедствий.

Миграция обусловлена действиями выталкивающих факторов. Другие формы миграции порождаются притяжением различных обстоятельств.

Среди мотивов миграции населения особое место занимают политические и экономические.

Под *международной трудовой миграцией* понимается перемещение трудовых ресурсов между странами и использование их за пределами национальных границ в течение определенного времени.

Поскольку труд неотделим от человека и является функцией его способности к труду, часто говорят о миграции рабочей силы.

Международная миграция рабочей силы — межстрановое перемещение трудоспособного населения по причинам, не предполагающим окончательное местожительство.

Теория международной трудовой миграции разработана Е. Равенштейном, который исследовал экономические факторы трудовой миграции, взаимосвязь между интенсивностью миграционных потоков и направлениями миграции, сформулировал законы миграции.

С конца 60-х годов XX в. проблемы трудовой миграции исследуются в рамках теории экономического роста.

Неоклассическая теория обосновывает благотворное влияние эмиграции из страны-донора в страну-реципиент. При этом считается, что в стране-доноре экономическая ситуация не ухудшается. Что касается неокейнсианцев, то они отмечают отрицательные последствия для страны, экспортирующей высококвалифицированную рабочую силу.

В последние годы международная трудовая миграция исследуется в рамках *теории человеческого капитала*. С перемещением его между странами связываются различия в темпах экономического роста.

Международная трудовая миграция включает в себя иммиграционные и эмиграционные потоки. *Иммиграция* — перемещение трудоспособного населения из-за рубежа в данную страну. *Эмиграция* — перемещение трудоспособного населения из данной страны за рубеж. Такое перемещение осуществляется с целью наиболее эффективного решения экономических и социальных проблем иммигрантов и эмигрантов. *Резмиграция* (обратная эмиграция) — возвращение эмигрантов на постоянное местожительство. С точки зрения соблюдения норм действующего в стране законодательства различают *легальную* трудовую миграцию (без нарушения законодательных норм) и *нелегальную* (с нарушением законодательства).

Для оценки масштабов трудовой миграции используются различные показатели:

- *масштабы выбытий* — число эмигрантов, выбывших из страны за рубеж за определенный период с целью устройства на работу;
- *масштабы прибытий* — число иммигрантов, прибывших за определенный период в страну в поисках работы;
- *сальдо миграции*, или чистая миграция, — разница между числом прибытий и числом выбытий в стране за определенный период. Сальдо может быть либо положительным, либо отри-

дательным. Оно выражается в относительных показателях (на 100 или 1000 жителей), а также в абсолютных величинах;

- *валовая миграция*, или общая миграция — сумма числа прибытий и выбытий в стране, регионе за рассматриваемый промежуток времени.

Международная трудовая миграция порождает движение огромных межстрановых потоков, ежегодные объемы которых достигают сотен миллиардов долларов. В платежном балансе страны показатели, связанные с трудовой миграцией, отражаются как реальные денежные потоки и классифицируются по статьям:

- трудовой доход иммигрантов в форме заработной платы, а также вознаграждение за труд в натуральной форме. Сюда включаются и выплаты резидентов в пенсионные, страховые и другие фонды, связанные с наймом на работу иммигрантов (нерезидентов);
- перемещения мигрантов — отражаются в платежном балансе в размере денежной оценки имущества мигрантов, привезенного в страну. Вывоз имущества эмигрантов показывается как денежная оценка экспорта товаров;
- денежные переводы работников-мигрантов в страну, из которой они выбыли. При пересылке товаров учитывается их оценочный денежный эквивалент.

В современных условиях международная трудовая миграция характеризуется как закономерное глобальное социально-экономическое явление, имеющее глубокие корни в экономической, социальной и политической сферах.

Международная трудовая миграция обусловлена прежде всего *экономическими причинами*, главными из которых являются:

- различный уровень экономического развития отдельных стран. Рабочая сила перемещается из стран с более низким уровнем валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в страны с более высоким уровнем жизни;
- различная степень обеспеченности стран трудовыми ресурсами. Она влияет на объем производства, на различие в уровнях заработной платы. Если в стране избыток трудовых ресурсов, то это создает стимул для эмиграции;
- зарубежная деятельность транснациональных корпораций (ТНК). В данном случае происходит перемещение рабочих к рабочим местам в зарубежные филиалы ТНК;
- наличие безработицы в стране (усиливает трудовую миграцию).

Международное движение трудовых ресурсов порождается и *неэкономическими факторами*: политическими, религиозными, экологическими, семейными, лучшими перспективами социального продвижения. Примерно 20% всех передвижений в рамках миграции

представляет собой возвращение людей в то место, откуда они выехали, или на место своего рождения.

Направления международной миграции меняются с изменением экономических условий в отдельных странах, регионах, в мировом хозяйстве в целом.

Центром притяжения иммиграции издавна являлись США, Канада и Австралия. Население этих стран полностью или частично состоит из потомков иммигрантов. Высокий уровень жизни в этих странах притягивает иммигрантов со всего света. Абсолютный уровень ВВП на душу населения продолжает оставаться наиболее высоким в Северной Америке и Австралии. Потоки высококвалифицированной рабочей силы устремляются в США из всех стран мира. Только в компаниях Силиконовой долины США трудятся более 2 млн квалифицированных иностранцев — программистов, компьютерщиков и др. Иммигранты низкой трудовой квалификации перемещаются из стран Латинской Америки, стран Карибского бассейна. В начале 1990-х годов в США находился 21 млн иммигрантов, в Канаде и Австралии — по 4 млн человек. В конце 1990-х годов в США легально иммигрировали 700–800 тыс. человек в год. Иммигранты в США дают чистую прибыль 10 млрд долл. в год.

В Западной Европе главным центром притяжения иммиграции является Германия. Основные страны-доноры — Турция, Югославия. За Германией идет Франция. Главные источники иммиграции в эту страну — бывшие французские колонии, прежде всего страны Магриба, а также ближайшие менее развитые соседи — Испания, Португалия, Мальта. В Великобританию иммигранты прибывают в основном из стран британского содружества наций. Другие страны Западной Европы также используют иностранную рабочую силу. После того, как с 1 января 1993 г. Европейский союз (ЕС) объявил себя единым рыночным пространством (без внутренних границ), жители государств — членов ЕС свободно мигрируют в любую из этих стран с целью трудовой деятельности.

В связи с глобальным постарением населения в ближайшие 25 лет для сохранения нынешней пропорции между работающими и иждивенцами Европейскому союзу, по подсчетам экспертов, потребуется 159 млн иммигрантов, иначе ему придется поступиться высоким уровнем и качеством жизни. Однако Европа полна решимости остановить демографическое наступление Азии и Африки. Прием иммигрантов — дорогостоящая операция. Их надо обеспечить жильем, обучить языку. Возникает опасение появления безработицы среди европейцев.

Тем не менее численность иммигрантов в Европу **продолжает** увеличиваться. Масштабы легальной иммиграции составляют около 2 млн человек в год. Это превышает масштабы легальной миграции в США. В конце 2001 г. общая численность иностранного населения в странах ОЭСР составляла 57 млн человек, или 7% населения. Доля **нетто-иммигрантов** в приросте населения развитых стран достигает почти половины, причем в странах Западной Европы она превышает 80%. В основных странах иммиграции на иностранцев приходится 5–20% их населения и 10–25% рабочей силы.

Нефтедобывающие страны Ближнего Востока (**Объединенные** Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, Оман и др.), широко использующие с середины 1970-х годов труд иностранных рабочих на постоянной основе, превратились в крупный центр трудовой иммиграции. Только в Саудовской Аравии в середине 90-х годов число иммигрантов составляло около 4 млн человек. В качестве главного экспортера рабочей силы выступал Египет, доля которого в общем количестве иммигрантов в указанном регионе достигла 75%. Иммигрируют сюда рабочие из Бангладеш, Индии, Пакистана, Филиппин.

Еще один центр притяжения иностранных иммигрантов — Латинская Америка. Аргентина, Бразилия, Венесуэла весьма привлекательны для зарубежных сезонных рабочих и на сборочных предприятиях. Сюда направляются эмигранты из других стран Латинской Америки, Азии и Африки.

Южная Африка привлекает дешевую рабочую силу. На угольные шахты вербуются работники из соседних африканских стран для работы по контракту в течение определенного срока. На берег Слоновой Кости, Нигерию, ЮАР приходится более половины прибывающих иммигрантов. Азиатско-тихоокеанский регион (**АТР**), характеризующийся быстрым ростом экономики, стал одним из центров трудовой иммиграции в 1980-х годах. Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань превратились в «новые индустриальные страны», создавшие значительный экономический потенциал. Сюда возрос приток иммигрантов. Беспрецедентно высокие темпы экономического роста в Азии в конце XX в.

В центрах притяжения иностранной рабочей силы образовались мировые рынки труда.

Мировой рынок труда — это система экономических механизмов, норм, инструментов, обеспечивающих взаимодействие спроса на труд и его предложения на межгосударственном уровне.

Особенности современных мировых рынков труда состоят в следующем.

1. Рост масштабов международной трудовой миграции. На начало 2000 г. в мире насчитывалось, по разным оценкам, от 80 до

130 млн человек мигрантов. Значительная часть из них — трудовые мигранты.

2. Разнонаправленность основных потоков миграции рабочей силы. Это миграция в развитые страны из развивающихся стран; перекрестная трудовая миграция в рамках развитых стран мира; трудовая миграция между развивающимися странами; миграция высококвалифицированных кадров из развитых в развивающиеся страны. Миграция приобретает транснациональный характер. Она переносит экономические и политические проблемы из одной страны в другую.

3. Рост доли молодежи, женщин и детей в миграционном процессе. Так, доля молодежи в общем числе мигрантов достигает 50% в Бельгии, Нидерландах. В других странах она также значительна и зачастую превышает долю молодежи среди коренного населения. Доля женщин в трудовой миграции в странах Западной Европы существенно выросла, что позволяет говорить о феминизации иммиграции.

4. Увеличение продолжительности пребывания мигрантов в стране занятости. В Западной Европе средняя продолжительность пребывания иммигрантов превышает 10 лет. В Германии 1/4 иммигрантов проживает больше 20 лет.

5. Снижение степени активности международной трудовой миграции с 1980-х годов, что было связано с переходом к политике ограничения этого процесса и ухудшением экономической ситуации.

6. Миграция ученых, высококвалифицированных специалистов из различных регионов мира в развитые страны, а также из этих стран в развивающиеся страны.

Международная миграция высококвалифицированных кадров получила название «утечки умов» или «утечки мозгов». Формы утечки умов различны:

а) непосредственная эмиграция — выезд на постоянное местожительство;

б) выезд за рубеж на контрактной основе;

в) наем на работу ученых и специалистов иностранными компаниями, совместными предприятиями с иностранным участием, находящимися на территории страны-донора;

г) полная аренда зарубежной фирмой научного центра, учреждения страны-донора. В этом случае фундаментальные и прикладные исследования осуществляются по программе зарубежной фирмы и в ее интересах

Лидерство в конкуренции за преимущественное обладание интеллектом как носителем и генератором современных научных знаний и высоких технологий принадлежит США. С середины 1970-х до конца 1990-х годов они привлекали только из развивающихся стран 250 тыс. высококвалифицированных специалистов.

«Утечка умов» осуществляется и из России. По разным оценкам, ее масштабы за несколько лет составляют более 200 тыс. человек. Общий годовой ущерб России от этого процесса доходит до 50–60 млрд долл.

7. Изменение этнической структуры иммиграции.

Возрастание доли цветных иммигрантов из Азии, Африки, Латинской Америки. Они образуют большие, однородные общины на территории принимающей страны. Общины живут в соответствии со своими традициями и культурой. Формируются замкнутые сферы экономической активности, или анклав, с так называемой этнической экономикой. Между коренными жителями и иммигрантами наблюдаются социальные, политические, расовые, культурные различия. Возникают противоречия на этнической и религиозной почве, нередко проявляющиеся в конфликтах. На протяжении 1980-х — 90-х годов массовые беспорядки с участием иммигрантов происходили во многих европейских городах. Зачастую мигранты заявляют о себе как об активной политической силе. Население стран-реципиентов, сталкиваясь с безработицей, другими социальными проблемами, порой негативно относится к приему иммигрантов. Вместе с тем иммиграция способствует формированию симбиоза традиций, мировоззрений, культур населения стран-реципиентов и стран-доноров.

8. Формирование «черного» рынка труда в современных центрах притяжения иностранной рабочей силы. «Черный» рынок труда — это механизм использования нелегальной трудовой миграции с целью увеличения прибылей путем использования дешевого труда. Масштабы нелегальной миграции значительны. Общее число подпольных иммигрантов варьируется в США, например, от 2 до 13 млн человек.

9. Миграция с целью получения профессионального образования и практической подготовки, которую организуют более развитые государства для продвижения на зарубежные рынки.

10. Индивидуальная миграция профессионалов и бизнесменов. Появилась новая категория бизнес-иммигрантов-инвесторов.

11. Расширение масштабов участия России в международной трудовой миграции. Привлечение трудящихся мигрантов становится неотъемлемым элементом рынка труда в Российской Федерации. В 1996–2000 гг. чистая миграция в Россию составила 270 тыс. человек. В 2001 г. в страну прибыло 187 413 иммигрантов, а выбыло — 137 573 эмигранта.

Основные причины привлечения иностранных работников на российские предприятия — это нехватка рабочих отдельных профессий и специальностей, непривлекательность рабочих мест для населения, нехватка трудовых ресурсов. Иностранные рабочие чаще используются на предприятиях добывающей промышленности, в строительстве и в сельском хозяйстве. Основной поток иммигран-

тов идет из Украины и Белоруссии в Западную Сибирь, Центральный и Центрально-Черноземный районы, на Северный Кавказ, в Восточную Сибирь. Россия использует рабочую силу из стран дальнего Зарубежья — Вьетнама, Китая, Турции. В Москве работают иностранные рабочие и специалисты из 78 стран мира.

В России можно выделить следующие миграционные потоки: вынужденная миграция, внешняя миграция, внешняя трудовая миграция, нелегальная миграция и внутренняя миграция. Внутренняя миграция характеризуется сегодня низкой мобильностью населения. Она составляет 1,7%. Движение внутренних мигрантов осуществляется с севера и востока на наиболее плотно заселенные местности юга и запада с лучшими для жизни природными условиями.

Общэкономические последствия международной трудовой миграции многообразны. Они влияют на уровень заработной платы и благосостояние, на рынок труда, объем производства, на налоги и государственные расходы. Главное, конечно, это влияние на рынки труда и заработную плату.

Средний уровень заработной платы снижается вследствие притока иммигрантов из-за рубежа. Их доходы учитываются в расчете среднего дохода в принимающей стране. Кроме того, наименее квалифицированные рабочие в стране иммиграции могут потерять часть дохода из-за иммигрантов, т.е. благосостояние отдельных групп общества уменьшается. При свободном перемещении рабочих из страны с менее высокой заработной платой иммиграция будет продолжаться до тех пор, пока заработная плата в этих странах не установится на одинаковом уровне.

Международные миграционные потоки влияют на рынок труда. В трудоизбыточных странах часть экономически активного населения попадает в ряды безработных, живет на трансфертные платежи за счет других рабочих, оказывает давление на рынок труда. В данном случае эмиграция благоприятно влияет на рынок труда в стране-экспортере рабочей силы.

Существенное влияние оказывает иммиграция на региональные рынки труда. Наиболее активная, деятельная рабочая сила сосредотачивается в экономически важных центрах. Обеспечивается перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями общества.

Международная трудовая миграция обуславливает движение **межстрановых** денежных потоков. Денежные переводы иммигрантов родственникам в страну, которую они временно покинули, приводят к тому, что происходит увеличение объема ВВП в стране иммиграции и его уменьшение в стране эмиграции, т.е. чистые выгоды от иммиграции перераспределяются между этими странами.

Реэмиграция рабочих, получивших за рубежом высокую квалификацию, может способствовать росту ВВП в стране. Однако часть высококвалифицированных иммигрантов не спешит возвращаться

домой, вследствие чего принимающие страны выигрывают от «утечки мозгов». Соотношение выгод и потерь для стран, участвующих в миграционном процессе, может меняться.

Масштабы иммиграции влияют на размеры налоговых поступлений, а также на государственные расходы. Налоговые поступления растут за счет высококвалифицированных специалистов, так как доходы у них выше. Государственных расходов на их образование не требуется. Вместе с тем часть менее квалифицированных мигрантов нуждается в государственной поддержке, что увеличивает государственные расходы. Положение нелегальных эмигрантов удерживает их от пользования социальными пособиями, благотворительными выплатами, поэтому государственные расходы в связи с их пребыванием незначительны.

Страна, экспортирующая рабочую силу, получит большие валютные поступления за счет переводов иммигрантов семьям, родственникам; в виде налогов, уплачиваемых фирмам-посредникам; в ряде случаев прямые компенсации за утечку рабочей силы, получаемые от стран, импортирующих ее.

В то же время отток избыточной рабочей силы из страны экспортера улучшает ситуацию на рынке труда, уменьшает безработицу, снижает социальное напряжение.

«Утечка умов» имеет негативные экономические последствия для страны-донора, которая не только теряет ценный научный потенциал, но и вынуждена готовить замену вышедшим, осуществлять инвестиции в образование и профессиональную подготовку.

11.4. Миграционная политика

Миграция населения — важный фактор социально-экономического развития мира. Это обуславливает необходимость проведения миграционной политики. Под *миграционной политикой* понимается совокупность мер по государственному и межгосударственному регулированию миграционных потоков населения на законодательной основе.

Целями международной миграционной политики являются определение масштабов миграции, механизма ее регулирования, ослабление негативных социально-экономических последствий и усиление положительных эффектов миграции для стран, участвующих в миграционном процессе.

Особое место в миграционной политике занимает регулирование трудовой миграции. Экспорт и импорт рабочей силы осуществляются на основе национального законодательства, а также двусторонних и многосторонних межгосударственных соглашений.

В проведении миграционной политики используются меры ограничительного характера: профессиональные, возрастные, социально-экономические. Для преодоления стихийного движения

миграционных потоков осуществляется дифференцированный подход к различным категориям работников. Каждая страна устанавливает перечень иммигрантов определенных профессий, в приеме которых она заинтересована.

Принимающую страну могут интересоваться мигранты определенного возраста, обладающие хорошим здоровьем, не привлекавшиеся к уголовной ответственности. Поощряется прежде всего иммиграция работников высокой профессиональной квалификации и молодежи. Чем моложе человек, чем выше уровень его образования, тем выше потенциальная отдача от любой инвестиции в человеческий капитал. Практический интерес представляет привлечение контрактных (временных) рабочих, выполняющих тяжелую, монотонную работу, не представляющую интереса для местного населения.

Осуществляется количественное квотирование, определяющее долю иммигрантов в национальной экономике и отдельных отраслях. Ежегодно в стране-импортере рассчитывается и утверждается показатель *иммиграционной квоты*. При этом учитывается состояние занятости трудовых ресурсов, рынка жилья, социально-политическая ситуация в стране-импортере. Количественные ограничения могут касаться также приема иммигрантов из определенных стран, приток иммигрантов из которых желательно уменьшить. Вводятся временные ограничения, связанные со сроком пребывания иммигрантов в стране-реципиенте.

Осуществляется экономическое регулирование миграции. В первую очередь принимаются иммигранты, осуществляющие инвестиции в экономику принимающей страны. Например, в США 10 тыс. иммигрантских виз получают частные лица, инвестировавшие в экономику США более 500 тыс. долл., при условии соответствия другим критериям, определяемым иммиграционным законодательством.

В качестве средств, сдерживающих иммиграционные потоки, используются развитие международной торговли и прямые инвестиции в экономику соответствующих стран. К числу экономических мер, воздействующих на масштабы иммиграции, относятся взимание с иммигрантов пошлин за трудоустройство, уплата налогов предпринимателями, использующими труд иммигрантов.

Осуществляется дифференцированная поддержка территорий, предпочтительных для иммиграции, поощряется приток иммигрантов в развивающиеся регионы. Сдерживается иммиграция в крупные города.

Разрабатываются финансируемые из бюджета программы, направленные на преодоление стихийного развития миграции, повышение эффективности использования потенциала мигрантов, уменьшение негативных последствий трудовой миграции. Предпринимаются меры по усилению контроля за нелегальной иммиграцией.

Объектом регулирования является не только иммиграция, но и реэмиграция. Многие западные страны с 1970-х годов принимают меры по стимулированию репатриации работников, иммигрировавших в прошлом. Для этого реализуются специальные программы. При добровольном выезде иммигрантам оказывается материальная помощь и другая поддержка.

Существуют также программы экономической помощи странам — экспортерам рабочей силы. Они реализуются путем заключения соглашений между странами массовой иммиграции и массовой эмиграции о создании новых предприятий на родине реэмигрантов. Программы профессиональной подготовки иммигрантов рассчитаны на то, чтобы у них появился стимул вернуться на родину и там в новом качестве полнее реализовать приобретенный потенциал.

Основными целями миграционной политики стран — экспортеров рабочей силы являются регулирование ее оттока и защита интересов граждан-мигрантов за рубежом. Устанавливаются масштабы эмиграции и определяется качественный состав эмигрантов. Регулируются поступления от экспорта рабочей силы. Для привлечения валютных средств в страну — экспортера рабочей силы открываются валютные счета эмигрантам под более высокую процентную ставку. В некоторых странах определяется доля заработной платы работников — мигрантов, которую они должны переводить в свою страну. Осуществляется обязательное государственное лицензирование деятельности по найму граждан для работы за рубежом. Определяются конкретные формы найма рабочей силы за границей.

Важной проблемой для стран — экспортеров рабочей силы является трудоустройство бывших эмигрантов, вернувшихся домой. Они претендуют на более высокую заработную плату и должности, чем прежде, так как обрели более высокие профессиональные качества, обогатили собственный опыт. Государство заботится о создании для них более благоприятных социально-экономических и прочих условий.

В политике большинства стран-реципиентов достаточно четко прослеживается тенденция к ограничению иммиграции. На массовую легальную иммиграцию ориентированы рынки США, Австралии и Канады.

Миграционная политика в отношении вынужденных мигрантов состоит в осуществлении миграционного контроля, разработке мер по оказанию им экстренной помощи и определении долгосрочных решений, касающихся их будущего.

Возможны поселение вынужденных мигрантов на постоянное местожительство и интеграция либо дальнейшее их переселение, а также добровольная репатриация.

Выделяют *три модели* политики развитых стран в отношении вынужденных мигрантов. Это *германская модель*, ориентированная на прием в Германию этнических немцев и их последующую интеграцию в немецкое общество. Немцы, переселяющиеся из других стран, уравниваются во всех правах с предоставлением им гражданства.

Французская модель отличается разветвленной системой мер по приему, обустройству и интеграции беженцев из различных стран мира, различной национальности с их последующей интеграцией во французское общество.

Американская модель делает акцент на переселении беженцев в США из стран их первого временного убежища, содействии их интеграции в американское общество. Проблемы беженцев и прав человека являются особым объектом американской внешней политики.

Проблемы миграции населения находятся в центре внимания различных международных организаций. Комиссия ООН по народонаселению из имеющегося фонда субсидирует национальные программы в области миграции населения. Международная организация труда занимается регулированием межстрановой миграции населения. Международная организация по миграции (МОМ) акцентирует внимание на организации межстрановой миграции, изучает опыт разных стран в миграционном процессе. Межправительственный комитет по вопросам миграции создан в регионе Западной Европы. При Комиссии Европейского союза (ЕС) по делам проживающих на его территории выходцев из третьих стран создан Форум мигрантов, объединяющий представителей свыше 10 ассоциаций иммигрантов. Его первоочередная задача — контроль за обустройством жизни мигрантов в странах поселения.

Мигранты, недовольные своим положением, создают различные объединения. Так возникло движение европейских ассоциаций иммигрантов с исполнительным органом Советом европейских ассоциаций иммигрантов (СЕАИ). В него входят представители 2500 организаций и групп, объединяющих иммигрантов по происхождению и проживанию.

В начале 2000 г. ООН опубликовала неутешительный для развитых стран доклад о предстоящих изменениях в их населении в текущем столетии. В нем утверждается, что единственным реальным способом удержать демографическую ситуацию под контролем является рост иммиграции.

Сегодня международную миграцию рассматривают как одну из ведущих сил, формирующих плюралистические общества. Поэтому выдвигаются концепции ее регулирования в соответствии с политическими, социо-культурными и этическими критериями.

Глава 12 Международное движение капитала

В современных условиях возрастающее значение приобретает изучение потоков движения капиталов между странами. Данный процесс служит условием интернационализации производства, превращает финансовые рынки в важнейший фактор мирового хозяйства.

12.1. Теории международной миграции капитала

Одним из характерных явлений мировой экономики является международная миграция капиталов. Как фактор производства капитал обладает физической и денежной формами. *Физический капитал* — это инвестиционные товары, используемые для производства других товаров. Такой капитал, т.е. машины, оборудование и пр., перемещается между странами в рамках международной торговли. Когда говорят о международном движении капиталов, имеют в виду перемещение *денежных капиталов* в различных формах.

Международная миграция капиталов — это движение капиталов между странами, включающее экспорт, импорт и их функционирование за рубежом.

Причины международной миграции капиталов неоднозначно трактуются экономистами различных направлений экономической мысли. Подходы к объяснению данного процесса эволюционируют с изменением экономических условий, масштабов, форм, механизма, последствий международного движения капиталов.

Теории международной миграции капиталов получили развитие в рамках неоклассической теории международной торговли, некейнсианской теории экономического роста, марксистской теории вывоза капиталов, концепций развития международной корпорации.

Неоклассическая теория опиралась на воззрения Дж.Ст. Милля, известного английского экономиста XIX в., разделявшего рикардianский принцип сравнительных преимуществ в международной торговле. Классическая теория международной торговли А. Смита и Д. Рикардо, обосновывая причины международной мобильности товаров и услуг, исходила из предпосылки, что факторы производства, в том числе капитал, в международном плане не мобильны. Однако в 30–40-х годах XIX в. внимание Дж.Ст. Милля привлек

быстрый рост масштабов вывоза капиталов из Англии. Причины ~~этого~~ явления связываются им в «Принципах политической экономики» (1848 г.) с тенденцией нормы прибыли к понижению по мере экономического прогресса. Дж.Ст. Милль полагал, что ~~экспортируется~~ та часть капиталов, которая содействует снижению нормы прибыли. Как правило, капитал направляется в колонии для ~~производства~~ сырья на экспорт в метрополию. Это снижает издержки производства товаров в метрополиях и ослабляет тенденцию нормы прибыли к понижению. По мысли Дж.Ст. Милля, ввоз капиталов улучшает производственную специализацию стран и способствует расширению внешней торговли. Он впервые показал, что как готовые изделия, так и капитал являются мобильными в международном плане. Исследования Дж.Ст. Милля предшествовали появлению теории международной миграции факторов производства.

Позднее экономисты стали увязывать теории международной торговли с различными аспектами концепции факторов производства Дж. А. Гобсон и Дж. Кейнс, разделявшие взгляды Ж.Б. Сэя о равноправном значении всех факторов производства, обладающих самостоятельной производительностью, перенесли проблему этих факторов на международный уровень.

Новый аспект исследования международного движения капиталов состоял в том, что оно увязывалось с международной торговлей Дж. Кейнс полагал, что при устранении причин, препятствующих международному перемещению капиталов, последнее могло бы заменить торговлю товарами.

Представления экономистов неоклассиков о международной миграции капитала оформились в теоретическую систему в 20-х годах XX в. Основные положения неоклассической теории изложены в трудах Э. Хекшера, Б. Олина, Р. Нурксе, К. Иверсена. Неоклассики интегрировали процесс движения факторов производства, в том числе и капиталов, ~~в теорию международной торговли~~. С позиций современной экономической теории это оправдано, поскольку внешняя торговля и международное движение капиталов имеют одинаковый экономический смысл. Так, движение капиталов в форме внешних займов представляет собой растянутую во времени (межвременную) торговлю. Она представляет собой не обмен товара на товар, а обмен потребления в настоящем на потребление в будущем.

Э. Хекшер и Б. Олин разработали ~~теорию факторных пропорций~~, согласно которой страны в различной степени обеспечены факторами и используют их в разных пропорциях при производстве товаров. Избыток или недостаток капитала рассматривается неоклассиками как причина его международной миграции. При этом, опираясь на концепцию маржинализма, они акцентируют внимание на

предельной производительности капитала, выражающейся в **ставке** I процента.

Э. Хекшер обосновал тенденцию к международному **выравни-** ванию цен на факторы производства в долгосрочной **перспективе**. Такая тенденция реализуется в процессе международного обмена и международной миграции капитала. Анализ причин, влияющих на международную миграцию капитала, привел Б. Олина к выводу, что в данном процессе нужно учитывать факторы, мешающие вывозу товаров и тем самым стимулирующие вывоз капитала, а также стремление фирм к более прибыльному вложению капитала за рубежом, риск инвестиций и др. Он полагал, что движение капитала происходит из мест, где его производительность низка, в места, где она высока. Международная интеграция капитала продолжается до тех пор, пока не выровняется предельная производительность капитала в разных странах.

По мнению Р. Нурксе, вывоз капитала объясняется перепадом в уровнях процентных ставок и выступает в качестве альтернативы товарному экспорту. Он разработал модели, в которых международное движение капитала связывалось с техническими открытиями, развитием внешней торговли, увеличением предложения капитала.

К. Иверсен проанализировал не только сущность международного движения капитала, но и его механизм. Международное движение капитала он разграничил на реальное и уравнивающее. *Реальное движение капитала* связано с неодинаковым уровнем предельной производительности факторов в разных странах. *Уравнивающее движение капитала* обусловлено потребностями регулирования платежного баланса. Ученый исследовал также последствия вывоза капиталов, такие, как повышение эффективности факторов производства вследствие их более рациональной комбинации, рост национального дохода в странах, связанных международной миграцией капитала.

Неокейнсианская теория международного движения капитала разработана в конце 30-х — начале 50-х годов XX столетия под влиянием воззрений Д. Кейнса.

Согласно кейнсианской теории, важнейшим условием макроэкономического равновесия является равенство инвестиций и сбережений $I = S$. Превышение сбережений над инвестициями уводит экономику от состояния равновесия в сторону спада и безработицы. В такой ситуации часть сбережений устремляется за пределы национальных границ. Более существенной причиной международного движения капитала в кейнсианской трактовке является состояние платежного баланса. Если сальдо платежного баланса положительное, т.е. экспорт товаров превышает их импорт, то страна

может стать экспортером капитала. Процесс международного движения капитала должен регулироваться государством.

Основоположники неокейнсианской теории Ф. Махлуп, Е. Домар, Р. Харрод анализировали различные аспекты этого процесса. Ф. Махлуп, исследуя взаимосвязи между экспортом капитала, отечественными инвестициями, платежным балансом и национальным доходом, показал их влияние на экономику стран — экспортеров и импортеров капитала. Наиболее существенные выводы Ф. Махлупа состоят в следующем.

1. Экспорт капитала, воздействуя на отечественные инвестиции, может их ограничить. Это сократит объем потребления, а в перспективе — и национальный доход. Однако, если вывоз капитала стимулирует товарный экспорт, то нейтрализуется тенденция к снижению доходов в стране, стимулируется деловая активность, что ведет к росту национального дохода. Вывоз капитала играет существенную роль в сбалансировании платежного баланса и влияет на макроэкономическое равновесие национальной экономики.

2. В странах, импортирующих капитал, стимулируется рост инвестиций, что увеличивает потребление и рост национального дохода.

Р. Харрод интегрировал проблемы международного движения капитала в **теорию экономического роста**. Экспорт капитала, формирование сбережений, движение платежного баланса увязываются в его модели «экономической динамики» с темпами роста, зависящими от величины инвестиций. Если в стране сбережения превышают инвестиции, то темпы экономического роста замедляются, экономика движется к спаду, усиливается тенденция к вывозу капитала для более прибыльного его использования.

Е. Домар разработал концепцию, в которой рассматривал влияние инвестиционных доходов от зарубежных инвестиций на платежный баланс, занятость и на экспорт капитала. При более высоком темпе роста инвестиционных доходов по сравнению с темпами роста отечественных инвестиций платежный баланс пассивен, что способствует сокращению занятости, деловой активности, уменьшению объема ВВП, сдерживанию экспорта. При более высоком темпе роста отечественных инвестиций по сравнению с темпами роста инвестиционных доходов от зарубежных инвестиций платежный баланс активен, что стимулирует рост занятости, объема ВВП, экспорта капиталов. Е. Домар пришел к выводу о необходимости расширения государственных зарубежных инвестиций и регулирования нормы процента по ним для обеспечения положительного сальдо платежного баланса.

Неокейнсианская теория вывоза капитала акцентирует внимание на стимулировании деловой активности в странах, экспортирующих

и импортирующих капитал. Это послужило базой для обоснования политики помощи развивающимся странам со стороны развитых стран. Ускорение экономического развития в этих странах рассматривается как функция притока иностранных инвестиций.

Марксистская теория вывоза капитала обосновывала его избыток в связи с действием закона тенденции нормы прибыли к понижению. К. Маркс, подчеркивая относительный характер избытка капиталов, отмечает, что капитал вывозится за границу не потому, что абсолютно не может найти применение внутри страны. Это происходит в силу того, что за границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли.

В.И. Ленин связывал вывоз капиталов с неравномерностью, своеобразностью развития предприятий, отраслей и стран в условиях господства монополий. Вывоз капитала рассматривался им как орудие борьбы за рынки сбыта товаров и источников сырья. В процессе эволюции марксистской теории в качестве причин вывоза капиталов рассматриваются рост интернационализации производства, усиление конкуренции между монополиями, повышение темпов экономического роста.

Среди современных теорий важное место занимают **теории международной корпорации**. В них существенное место занимают обоснование причин выхода компании за национальные границы, а также разработка моделей прямых инвестиций.

Теория «экономики масштаба» делает акцент на эффекте, полученном от роста масштаба производства при переносе его в другие страны. Эффект масштаба снижает производственные издержки. Международные корпорации делают ставку на организацию производства с меньшими издержками.

Технологическая теория международных корпораций связывает их возникновение с технологическими преимуществами головных компаний развитых стран, сохраняющих контроль за передовой технологией. Международные корпорации являются центром ускорения процессов инноваций, проводниками новых технологий от развитых стран в менее развитые. На технологические причины образования международных корпораций обращал внимание Дж. Гэлбрэйт.

Теория международной организации исследует причины, по которым при достижении определенного размера национальные корпорации тяготеют к международной организации.

Современные теории международной корпорации выделяют новые аспекты ее исследования.

Теория размещения сосредоточена на выяснении причин, в силу которых фирма размещает производство одного и того же товара и, стало быть, капитал в различных странах и не сосредоточивает его в

одной стране. В числе подобных причин называются возможности доступа к более дешевым ресурсам, более низкие транспортные расходы, создание экспортного рынка, возможность обойти таможенные барьеры и др. Теорию размещения считают продолжением теории международной торговли. Причины, определяющие место размещения производства, схожи с теми, которые определяют развитие международной торговли. Кроме того, прямые инвестиции могут либо замещать торговлю, либо стимулировать ее посредством продажи комплектующих изделий, оборудования или дополняющих товаров.

Теория интернализации, авторами которой являются П. Бакли, Дж. Мак-Манус, М. Кэссон, Дж. Даннинг и др., изучает проблему внутрифирменных связей международных корпораций, объясняет, почему они более выгодны, чем связи между разными независимыми фирмами. Это связано с тем, что используются преимущества масштаба производства одной крупной транснациональной корпорации (ТНК) нежели нескольких независимых фирм. Кроме того, имеется возможность сохранить контроль за принадлежащей фирме технологией, эффективнее реализовывать потенциал вертикальной интеграции, упростить механизм согласования интересов при реализации соглашений, зачастую использовать собственных менеджеров для достижения определенных целей.

Широкое развитие внутрифирменных связей ведет к образованию особого внутреннего рынка (англ. — internal), регулируемого ТНК. Это позволяет эффективнее решать проблему реализации произведенной продукции, расширять экспортные рынки.

Современная теория международной корпорации называет интернализацию движущей силой создания ТНК.

В рамках концепции международной корпорации ведется разработка моделей прямых инвестиций. Наибольшую известность получили модель монополистических преимуществ, модель жизненного цикла продукта, эклектическая модель.

Модель монополистических преимуществ, разработанная С. Хаймером и развитая Ч.П. Киндлебергером, Г. Дж. Джонсоном, Р. Лакруа, характеризует подход к исследованию прямых инвестиций с позиций концепции несовершенной конкуренции. Поток прямых инвестиций ТНК направляют в другие страны, когда прямые инвесторы имеют монопольное преимущество перед аналогичными местными компаниями зарубежных стран. К таким преимуществам относятся собственность на определенные ресурсы, не доступные местной фирме на таких же условиях или за такую же цену; наличие оригинального продукта, новейшей технологии; управленческая квалификация, преимущества в масштабах и т. д. Возможность получения более дешевых кредитов также может служить объяснением желания

иностранных инвесторов переносить свою деятельность за рубеж. Монополистические преимущества иностранных инвесторов обеспечивают им более высокие доходы по сравнению с теми, которые они могли бы получить в своей стране и по сравнению с доходами местной фирмы в стране ее пребывания.

Модель жизненного цикла продукта, разработанная Ф. Вермондом, отражает взаимосвязь движения товаров и капиталов. Она позволяет уяснить закономерности перехода от экспорта продуктов к организации их производства за рубежом.

Электическая модель прямых инвестиций Дж. Данинга обобщает прямое инвестирование международных корпораций за рубежом тем, что они стремятся реализовать преимущества, которыми обладают по сравнению с зарубежными фирмами: преимущества собственника, интернализации и места размещения производства.

Теория бегства капиталов. В отдельных странах и регионах мира периодически наблюдается специфический феномен — отток предпринимательских капиталов за рубеж, получивший название *бегства капиталов*. С подобной ситуацией столкнулась и Россия. Данная проблема является предметом международных исследований.

Существуют различные трактовки содержания рассматриваемого понятия. Дж. Каддингтон понимает под бегством капиталов отток краткосрочных частных капиталов спекулятивного характера. Эксперты Всемирного банка трактуют этот феномен как массовый отток капиталов любого характера и любой срочности. Л. Красавина рассматривает бегство капиталов как ускоренный отток больших объемов капиталов, вывозимых по легальным и нелегальным каналам, при разной срочности и функциональном назначении активов.

В качестве причин этого явления рассматриваются экономическая нестабильность, неблагоприятный инвестиционный климат, опасения обесценения национальной валюты, политическая нестабильность, криминальная деятельность. Массовое бегство капиталов сокращает ресурсы для экономического роста (считает Р. Дорибуш), подрывает финансово-инвестиционный потенциал страны (отмечает М. Дули).

Массовое бегство капиталов может не только дестабилизировать экономику, но и вызвать потрясения в других странах в силу высокой интегрированности финансовых рынков. В качестве мер противодействия оттоку капиталов экономисты предлагают прежде всего создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, укрепление доверия к правительству, финансовым институтам. Разработка таких мер весьма актуальна в условиях постоянно увеличивающихся объемов перемещения капиталов между государствами.

Международное движение капиталов — важный генератор экономического роста, эффективное средство повышения конкурентоспособности экспорта, укрепления положения страны в мировой экономике. В то же время международное движение капиталов занимает определенную нишу в мировом экономическом пространстве и определяет специфику мирового рынка капиталов.

12.2. Мировые инвестиции и сбережения

Функционирование мирового рынка капиталов, как любого рынка вообще, характеризуется понятиями «спроса», «предложения» и «цены».

Спрос на капитал как финансовый актив существует в форме *мировых инвестиций*. Он возникает со стороны стран, у которых не хватает собственных возможностей для покрытия внутренних инвестиционных потребностей. Такие страны будут импортировать, т.е. брать займы капитал.

Источником мировых инвестиций (как и национальных) являются сбережения. Они обеспечивают предложение капитала на мировом рынке. Таким образом, *мировые сбережения* представляют собой предложение финансовых средств со стороны стран, у которых они имеются в избытке. Эти страны будут являться *экспортерами капитала*, т.е. кредиторами, или инвесторами.

Под российскими зарубежными инвестициями понимаются вложения российского капитала, а также капитала российских филиалов иностранных юридических лиц в предприятия и организации, расположенные за пределами России.

В целом *величина мировых инвестиций* будет определяться как *разница между внутренними инвестициями и внутренними сбережениями стран — импортеров капитала (заемщиков)*, а *величина мировых сбережений* — как *разница между внутренними сбережениями и внутренними инвестициями стран — экспортеров капитала (кредиторов)*.

Одним из важных источников покрытия этой разницы может служить мировой рынок капиталов, где совокупные объемы мирового экспорта капиталов составляют около 900 млрд долл. США в год¹.

Разница между национальными инвестициями (I) и сбережениями (S) представляет собой *движение капитала (CF)*. Это избыток внутреннего инвестиционного спроса над внутренними сбережениями, который финансируется из зарубежных источников: $CF = I - S$.

¹ Мозиас П. Прямые иностранные инвестиции: современные тенденции. МЭ и МО. - 2002. - № 1. - С. 66.

Движение капиталов отражается в платежном балансе на счете движения капиталов. Таким образом, если счет движения капиталов будет положительным ($CF > 0$), то страна окажется импортером (заемщиком) капитала. Если счет движения капитала — отрицательный ($CF < 0$), то страна экспортирует капитал и является кредитором.

Движение капиталов тесно связано с движением товаров и услуг. Последнее отражается в счете текущих операций как разница между экспортом (X) и импортом (M) товаров и услуг: $NX = X - M$. Предполагается, что если страна ввозит капитал, то за счет этого капитала она расширяет ввоз в страну товаров и услуг. Такие займы позволяют стране импортировать товаров и услуг больше, чем экспортировать. Поэтому чистый экспорт является отрицательной величиной ($NX < 0$).

Таким образом, являясь импортером капитала, страна одновременно является импортером товаров и услуг. На мировой арене она выступает в качестве должника. Это означает, что в платежном балансе имеется положительное сальдо счета движения капитала и дефицит текущего счета: $CF > 0$; $NX < 0$. И наоборот, если страна вывозит товары и услуги и чистый экспорт положителен ($NX > 0$), то полученные денежные средства обеспечат превышение национальных сбережений над внутренними инвестициями. Избыточные сбережения могут быть использованы для кредитования зарубежных партнеров. На мировой арене страна выступает в качестве кредитора. Это означает обратную ситуацию: дефицит счета движения капиталов и положительное сальдо текущих операций: $CF < 0$; $NX > 0$.

Следовательно, движение капиталов и движение товаров и услуг:

1) взаимопротивоположны, поэтому в платежном балансе учитываются с разными знаками;

2) в идеале уравнивают друг друга, т.е. $CF = -NX$. Это уравнение представляет собой основное макроэкономическое тождество. В случае его соблюдения счет движения капитала (CF) окажется равен текущему счету (NX) и сальдо платежного баланса будет равно нулю.

Таким образом, международные финансовые потоки и международные потоки товаров и услуг — два взаимосвязанных процесса. С учетом этой взаимосвязи следует еще раз обратиться к модели кругооборота потоков расходов и доходов (рис. 12.1). Модель демонстрирует схему денежных потоков, взаимозависимость не только между доходами и расходами субъектов национальной экономики (домашними хозяйствами, государством, бизнесом), но и их взаимосвязь с остальным миром. В данном случае имеется в виду, что страна вывозит капитал и ввозит товары. Счет движения капи-

талов будет отрицательной, а чистый экспорт — величиной положительной. Как было сказано выше, это означает, что страна является кредитором на мировом рынке.

Величина зарубежных инвестиций зависит от сбережений бизнеса, домашних хозяйств и правительства. При этом увеличение инвестиций может финансироваться любым сектором экономики за счет сокращения их потребления.

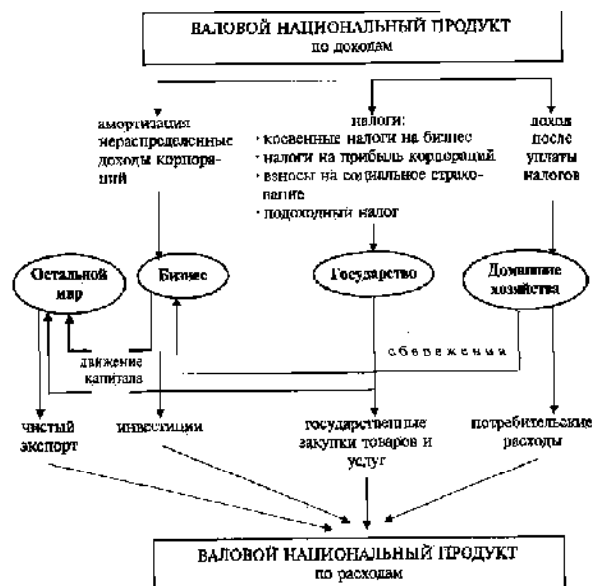


Рис. 12.1. Модель кругооборота потоков расходов и доходов

Интенсивность миграции капитала в значительной степени определяется степенью открытости экономики страны, а также величиной существующей в ней ставки процента. При этом возможны три случая зависимости притока капитала в страну ($CF = I - S$) от

изменения национальной реальной процентной ставки (r) в странах с разной степенью открытости экономики (рис. 12.2).

1. В стране с закрытой экономикой приток капитала (CF) равен нулю для любой внутренней реальной ставки процента (r) (рис. 12.2,а). Закрытой принято считать такую экономику, которая не участвует в международном разделении труда. Страна с экономикой такого рода не финансирует мировые инвестиции, равно как и не является их потребителем.

2. В стране с малой открытой экономикой приток капитала (CF) может быть каким угодно при мировой ставке процента (r_w) (рис. 12.2,б). В данном случае имеется в виду, что страна занимает незначительное место на мировом рынке, однако ее экономика открыта для международного сотрудничества. Это означает, что страна, никак не влияя на уровень мировой процентной ставки, в соответствии с ее величиной может брать займы капитальные ресурсы в любых необходимых объемах.

3. В стране с большой открытой экономикой существует положительная зависимость между притоком капитала и величиной внутренней процентной ставки: $CF = f(r)$ (рис. 12.2,в). Такие страны занимают значительную долю мирового рынка и активно влияют на его состояние. Чем выше внутренняя ставка процента в такой стране (r), тем более привлекательными становятся данные активы для зарубежных инвесторов и тем больше поток капитала из-за рубежа.

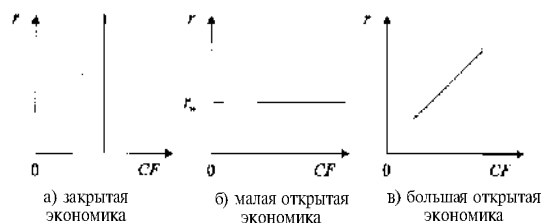


Рис. 12.2. Зависимость притока капитала в страну от изменения национальной процентной ставки

В соответствии с зависимостью притока капитала от величины процентной ставки складывается соотношение между внутренними инвестициями и сбережениями в экономике стран с разной степенью открытости.

/ В первом случае зависимость притока капитала из-за рубежа от ставки процента отсутствует, т.е. приток капитала равен нулю для всех ставок процента в экономике данной страны. Следовательно, реальная ставка процента (r_e) должна уравнивать сбережения (S) и инвестиции (I) внутри данной страны (рис. 12.3).

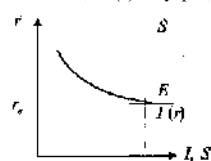


Рис. 12.3. Равновесие инвестиций и сбережений в закрытой экономике

Во втором случае величина процентной ставки практически не зависит от экономики малой страны. Ставка процента в малой открытой экономике равна мировой ставке процента r_w . Она не уравнивает внутренние сбережения и инвестиции. Между ними существует разница, которая представляет собой сальдо счета движения капитала (CF) или сальдо текущего счета (NX). Эта разница может быть как положительной (рис. 12.4,а), так и отрицательной (рис. 12.4,б). Если разница между сбережениями и инвестициями положительна, то страна имеет возможность вывозить капитал в размере $S_w - I_w$. В данном случае чистый экспорт положителен ($NX > 0$), а счет движения капитала отрицателен ($CF < 0$). Если разница между инвестициями и сбережениями отрицательна, то страна испытывает потребность во ввозе капитала в объеме $I_w - S_w$. Это определяет положительное значение чистого экспорта ($NX > 0$) и отрицательное — счета движения капитала ($CF < 0$).

Таким образом, страна с отрицательным сальдо текущего счета (б), испытывая потребность в зарубежных инвестициях, предъявляет на них спрос. Страна с положительным сальдо текущего счета (а), или остальной мир, предоставляя эти средства данной стране, определяет предложение. Источником предложения капитала со стороны остального мира являются зарубежные сбережения.

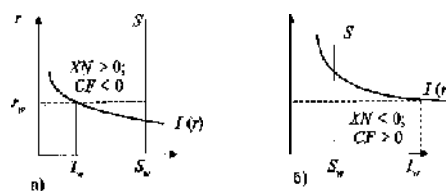


Рис. 12.4. Равновесие инвестиций и сбережений в малой открытой экономике

В действительности существование крупных развитых стран (*третий случай*) не может не оказывать воздействия на мировой рынок капиталов. Поэтому величина мировой процентной ставки в значительной степени будет определяться проводимой в таких странах экономической политикой.

При этом, чем больше средств привлекается из-за границы, тем более высокий процент приходится платить за их использование. И наоборот, чем выше ставка процента, тем привлекательнее становятся условия инвестирования, тем больше средств притекает из-за рубежа.

Таким образом, предложение инвестиций (I) на рынке данной страны будет прямо пропорционально изменению величины процентной ставки. Спрос на инвестиции (I) будет снижаться по мере увеличения процентной ставки (рис. 12.5). При этом равенство Национальных инвестиций и сбережений не обязательно. Занимая средства на мировом рынке капиталов, страна может расходовать на инвестирование больше, чем позволяет национальный доход.

С развитием мирохозяйственных связей данный процесс усиливается. Если раньше уровень национальных инвестиций в стране был более тесно привязан к уровню национальных сбережений, то в настоящее время такая взаимосвязь ослабла. Это означает, что при равновесном значении ставки процента внутренний спрос на инвестиции (I) обеспечивается предложением ссудного капитала, который состоит из национальных сбережений (S) и зарубежных займов (CF).

Если величина процентной ставки ниже равновесного уровня ($r < r_e$), то экономика испытывает «инвестиционный голод», или дефицит инвестиционных ресурсов (рис. 12.5). Для ликвидации дефицита следует повысить ставку процента, что явится стимулом для увеличения предложения и сокращения спроса на капитал. Поэтому рост процентной ставки в направлении равновесного значения является признаком превышения спроса над предложением, т.е. указывает на нехватку инвестиционных ресурсов в данной стране.

Именно такая ситуация наблюдается в настоящее время на мировом рынке капиталов. Согласно расчетам МВФ, накопление в развитых странах превышает собственные сбережения примерно на

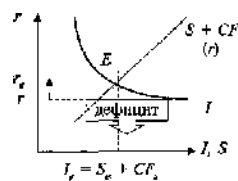


Рис. 12.5. Равновесие инвестиций и сбережений в большой открытой экономике

0,8 — 1,2 процентных пункта их совокупного ВВП¹. Это проявляется в росте реальной долгосрочной процентной ставки. Повышению реальных ставок способствовала ограничительная валютная политика индустриальных стран. Кроме того, значительный дефицит федерального бюджета США (420 млрд долл. в 2000 г.) финансируется сбережениями из других стран за счет повышения национальной учетной ставки. Однако высокий уровень реальных учетных ставок не сопровождался увеличением нормы сбережений.

В связи с этим одна из версий, объясняющих существующий дисбаланс между сбережениями и инвестициями, состоит в том, что бюджеты государственных властей постоянно сводятся с дефицитом. В течение последних 10 лет все валовые сбережения составляли примерно 1/5 часть мирового ВВП. При этом, если норма частных сбережений почти не изменилась, то норма сбережений государственного сектора сократилась более чем вдвое. Поэтому в нехватке сбережений, по-видимому, следует винить правительства, которые не только меньше сберегают, но и больше берут займы.

Фискальная политика правительств развитых стран определяет, являются ли мировые сбережения достаточными для инвестиций. Стимулирующая фискальная политика (т.е. увеличение государственных расходов и снижение налогов) сокращает объем сбережений и уменьшает объем предложения капитала. Равновесное значение процентной ставки увеличивается. Это ведет к уменьшению инвестиций и увеличению притока капитала в страну, иначе говоря, происходит вытеснение национальных инвестиций зарубежными. Наоборот, осуществление политики сдерживания, в результате которой увеличивается объем предложения, сокращает величину процентной ставки. Вследствие такой политики происходят рост национальных инвестиций и уменьшение зарубежных.

Таким образом, политика промышленно развитых стран, влияя на величину мировой реальной ставки процента, в значительной степени определяет равновесие мирового рынка капиталов. В свою очередь, равновесие мировых инвестиций и сбережений определяет мировую равновесную ставку процента (рис. 12.6). Именно ставка процента определяет цену, по которой инвестиционные ресурсы покупаются и продаются на мировом рынке капиталов. По сути — это реальная процентная ставка, преобладающая на мировом рынке капиталов. Ее величина может колебаться в пределах: от максимального уровня процентной ставки (r_{iae}) в стране—импортере капитала до минимального ее значения (r_{ibe}) в стране—экспортере.

¹ Григорьев Л. Трансформация без иностранного капитала: 10 лет спустя // Вопросы экономики. - 2002. - № 6. - С. 17.

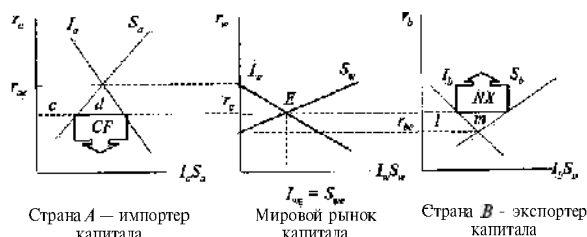


Рис. 12.6. Равновесие мировых инвестиций и сбережений

Перелив капитала ведет к повышению доходности сбережений в вывозящей стране (так как внутренняя процентная ставка повышается до уровня мировой величины) и к снижению издержек инвестирования в принимающей стране (поскольку внутренняя процентная ставка понижается до уровня мировой величины). Поэтому в стране — импортере капитала национальный бизнес оказывается в выигрыше. На рис. 12.6 это изображается суммой двух площадей: $c + d$. Инвесторы страны *A* будут иметь потери от снижения процентной ставки (на графике они представлены площадью c).

Таким образом, чистый выигрыш страны от ввоза капитала будет определяться разницей между выигрышем бизнеса и потерями инвесторов, т.е. площадью треугольника d (см. рис. 12.6). В стране-экспортере, напротив, выигрыш от повышения процентной ставки будут иметь внутренние инвесторы (площади $1 + m$), а потери — бизнес (площадь 1). Следовательно, чистый выигрыш страны *B* будет определяться превышением выигрыша инвесторов над потерями бизнеса (площадь m на рис. 12.6).

Международная миграция капитала, уравнивающая мировые сбережения и инвестиции ($I_{\text{ве}} = S_{\text{ве}}$), обеспечивает выгоды как экспортерам, так и импортерам капитала. Совокупный доход от мирового инвестирования определяется совокупным выигрышем страны-экспортера и страны-импортера капитала: $d + m$. Следовательно, международная миграция капитала предоставляет преимущества как ввозящей, так и вывозящей стране.

12.3. Вывоз капитала и его формы

Исторически вывоз капитала сформировался как экспорт капитала небольшого числа промышленно развитых стран в страны, зависимые и экономически отсталые. На протяжении десятилетий

международные встречные потоки капиталов традиционно совершали движение между развитыми и развивающимися странами. Постепенно развитие мирового хозяйства превратило вывоз капитала в необходимое условие эффективности функционирования экономики любой страны. При этом вывозят капитал не только промышленно развитые, но и среднеразвитые и развивающиеся страны. Причем каждая страна является одновременно и экспортером, и импортером капитала. Движение капитала превратилось из одностороннего в перекрестное. Фактически сложился мировой рынок капиталов как часть мирового финансового рынка (рис. 12.7).

Денежный рынок определяет соотношение спроса и предложения на краткосрочные платежные средства. Это, как правило, международный коммерческий кредит, предоставляемый для закупки товаров и оплаты услуг. Движение краткосрочных капиталов включает, таким образом, все кредиты, или займы, соглашения о которых заключаются на международном валютном рынке.

Среднесрочные и долгосрочные кредиты, являясь частью мирового кредитного рынка, одновременно составляют неотъемлемый элемент мирового рынка капиталов.

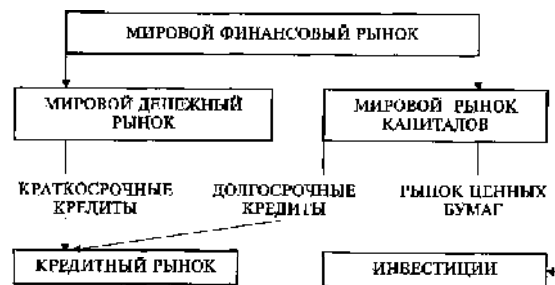


Рис. 12.7. Мировой финансовый рынок

Мировой рынок капиталов регулирует движение долгосрочных активов в форме инвестиций. Движение долгосрочных капиталов включает все перемещения капиталов, предоставляемых зарубежным странам на длительный срок и порождающих обратные платежи (процент и погашение основного долга).

Если основными субъектами, делающими сбережения, являются домохозяйства, то основными субъектами, занимающимися вложениями средств, являются частный бизнес и государство. Поэтому

потоки инвестиционных ресурсов перемещаются как на **макроуровне**, так и на микроуровне.

На **макроуровне** осуществляется *межгосударственный*, или официальный, перелив капитала. Он включает межгосударственные кредиты, официальную помощь, предоставляемую на основе межправительственных соглашений, кредиты международных финансовых организаций и др. *Микроуровень* — это движение *частных* инвестиций (на уровне межкорпорационных и внутрикорпорационных связей, межбанковские кредиты и т.д.). На любом из этих уровней поступление иностранных инвестиций в страну может осуществляться либо через национальный финансовый рынок, либо путем выхода напрямую на мировые рынки капиталов. В обоих случаях финансовые потоки между кредиторами и заемщиками обслуживаются институтом финансовых посредников — как национальных, так и международных.

Институциональные инвесторы обеспечивают связь между основными субъектами мирового рынка капиталов, выступая в качестве экспортеров и импортеров капиталов или выполняя другие посреднические функции. К институциональным посредникам относятся:

- *частные национальные и межнациональные финансово-кредитные учреждения*. Это, в первую очередь, национальные и транснациональные банки и банковские компании. Наряду с ними в последнее время возрастает роль специализированных посредников (страховых компаний, пенсионных фондов и т.д.), а также институтов рынка ценных бумаг. На деятельности всех этих учреждений основывается интернационализация мирового рынка капиталов;

- *государство*, представленное центральными и местными органами власти, казначейством, эмиссионным и экспортно-импортными банками и другими уполномоченными учреждениями. В этой роли оно может непосредственно кредитовать внешнеторговые операции через государственные или полугосударственные внешнеторговые банки. Кроме того, государство выступает гарантом и поручителем по внешним обязательствам частных юридических лиц. По сути речь идет о страховых функциях государства. Они состоят в том, что государство берет на себя риск неоплаты иностранным покупателем экспорта товаров, а также риски инвесторов за возможную утрату сделанных за рубежом вложений. Особой функцией государства является регулирование международного движения капитала посредством создания определенных экономических, правовых и социальных условий инвестирования;

- *межгосударственные банки и валютные фонды*. Это прежде всего Международный валютный фонд (МВФ), осуществляющий краткосрочное кредитование; Всемирный банк (в состав которого входят Международный банк реконструкции и развития и Между-

народная ассоциация развития), занимающийся долгосрочным кредитованием. Наряду с мировыми существует ряд межгосударственных региональных финансово-кредитных организаций: Европейский инвестиционный банк, Межамериканский банк развития, Африканский банк развития и др.

Любой собственник инвестиционных ресурсов получает определенный доход в форме предпринимательской прибыли либо процентов. В соответствии с этим принято различать две формы инвестиций: предпринимательскую и ссудную.

Вывоз предпринимательского капитала означает инвестиции в экономику той или иной страны с целью получения прибыли. *Вывоз ссудного капитала* предполагает осуществление среднесрочного и долгосрочного кредитования, приносящего экспортеру капитала доход в виде ссудного процента.

Предпринимательские инвестиции означают вложения в создание за границей производительного капитала. Среди них наиболее представительны частные инвестиции. Инвесторами в данном случае выступают частные лица, банки, страховые, инвестиционные компании и т.п. Вложения осуществляются ими в двух формах: портфельных и прямых инвестиций.

Портфельные инвестиции представлены ценными бумагами, фигурирующими в портфеле страны, предоставившей капиталы. Это акции и облигации, размещенные в крупных финансовых центрах. Покупка ценных бумаг в данном случае не сопровождается установлением контроля. Главная цель — получение дохода, а потому на величину и динамику портфельных инвестиций оказывает влияние разница в норме процентных ставок, выплачиваемых по облигациям в отдельных странах. Все портфельные инвестиции можно разделить на пакеты акций предприятий в размере менее 10% и долговые ценные бумаги (облигации, векселя и т.д.).

Портфельные инвестиции являются важным источником привлечения иностранного капитала для финансирования облигационных займов, выпускаемых крупнейшими корпорациями, государственными и частными банковскими учреждениями.

Прямые инвестиции — это вложения в производство, которые дают право инвестору контролировать управление на предприятиях страны, принимающей капитал. В международной практике именно такие вложения называются *иностранными инвестициями*. Не обеспечивающие контроль платежи, займы и покупки ценных бумаг определяются как перемещение капитала¹.

¹ Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. — М.: ИВЦ Маркетинг, 1998. — С. 51.

В соответствии с методикой статистики платежного баланса МВФ прямые зарубежные инвестиции — это вид международной инвестиционной деятельности, заключающийся в приобретении резидентом одной страны (прямым инвестором) доли участия в предприятии, находящемся на территории иностранного государства, с целью обрести эффективное право участия в управлении этим предприятием (предприятием прямого инвестирования)¹.

Поскольку главным при осуществлении прямых инвестиций является контроль, их признаком служит наличие господствующих позиций в управлении. МВФ прямыми инвестициями считает те, которые охватывают 10 и более процентов акционерного капитала и дают возможность участвовать в управлении предприятием. Таким образом, чтобы стать прямым инвестором, не обязательно иметь контрольный пакет акций. Вместе с тем прямой инвестор может являться полным собственником предприятия. Побудительным мотивом прямых инвестиций может быть не только прибыль, но и стремление к развитию нового производства, упрочению позиций на рынке.

Следует иметь в виду, что прямое инвестирование не всегда связано с непосредственным движением капитала из страны в страну. Часто на первоначальном этапе материнская компания получает средства для инвестирования в самой принимающей стране в виде кредита. Свой вклад в предприятие она ограничивает торговой маркой, интеллектуальным капиталом и т.д. После получения прибыли предприятие развивается за счет реинвестирования.

Положительный эффект от прямого инвестирования состоит в том, что оно обеспечивает:

- перенос практических навыков и управленческого мастерства прямого инвестора на предприятие прямого инвестирования;
- взаимовыгодный обмен передовых технологий и ноу-хау;
- мультипликативный эффект, способствуя развитию смежных национальных производств и производств, обеспечивающих жизнедеятельность предприятий прямого инвестирования;
- активизацию конкуренции и развитие малого бизнеса в национальном производстве;
- определенную социально-экономическую стабильность и улучшение криминальной ситуации в регионе размещения;
- расширение налоговой базы принимающей страны;
- рост занятости и доходов за счет персонала предприятий прямого инвестирования и т.д.

¹ Силкин В. Комментарий к Федеральному закону «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» // *Хозяйственное право*. — 2000. — № 2. — С. 6.

Движение частных инвестиций характеризуется перемещением до следующим направлениям:

- а) между странами с высокоразвитой промышленностью, где имеет место движение портфельных инвестиций;
- б) в страны, уже располагающие значительным промышленным потенциалом (Австрия, Канада, ЮАР, Бразилия, Мексика), где прямые инвестиции более значительны, чем портфельные;
- в) в страны со слабо развитой экономикой, но обладающие богатыми сырьевыми ресурсами, куда направляются только прямые капитальные вложения.

Особо следует выделить страны со слабо развитой экономикой и едними природными ресурсами, которые вообще не привлекают астный капитал.

Таким образом, соотношение между прямыми и портфельными вложениями зависит от степени экономического развития той страны, куда они направляются. Преимущество портфельных инвестиций определяется преобладанием в этой стране грамотного в финансовом отношении населения. В экономически слабо развитых странах население менее склонно к инвестированию и более склонно к потреблению. Поэтому здесь предпочтительнее осуществлять прямые инвестиции, предназначенные для освоения природных ресурсов и производства сырья. В данном случае специалисты, способные использовать капитал, мигрируют вслед за ним.

Наряду с частными инвестициями существенное развитие получают *государственные инвестиции*. Они нацелены, как правило, не на максимизацию прибыли, а на решение политических задач. Например, знаменитый план Маршалла преследовал цель не только помочь народам Западной Европы избежать нищеты, но и воспрепятствовать коммунистическому проникновению, защитить определенный образ общественной и политической мысли.

Государственные инвестиции предполагают использование капитала за рубежом либо непосредственно, либо через правительство страны-заемщика в формах:

- 1) прямых капиталовложений;
- 2) межправительственных займов;
- 3) экономической помощи.

Прямые государственные инвестиции поступают в страну через посредничество государственных структур. Они включают:

- предпринимательскую деятельность государства на иностранной территории;
- покупку акций частных компаний с целью их контроля;
- вложение капиталов в экономики зависимых от данного государства стран.

Межправительственные займы представляют собой, как правило, связанные займы, когда заемщики обязуются использовать средства, которые они получают, в стране-кредиторе.

Самостоятельной формой финансовых потоков является *экономическая помощь*, предоставляемая развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Строго говоря, такого рода вывоз капитала не является инвестированием, так как не определяет в качестве цели получение дохода. Экономическая помощь называется *официальным финансированием развития* и делится на два подвида: официальную помощь развитию и официальное финансирование развития. Первый вид помощи (около 65%) предоставляется бесплатно, второй (около 35%) — в виде льготных кредитов. Источником предоставления помощи являются бюджетные средства. Несмотря на кажущуюся безвозмездность экономическая помощь обычно преследует конкретные цели, а именно:

- во многих случаях имеет связанный характер, т.е. предусматривает в качестве условия предоставления закупку товаров и услуг страной, получающей эту помощь;
- нередко направляется на осуществление крупных проектов, выгодных транснациональным корпорациям;
- часто используется для создания условий в стране-доноре, обеспечивающих в дальнейшем проникновение сюда частного бизнеса;
- способствует завоеванию страной-реципиентом рынка принимающей страны и его последующему удержанию.

Таким образом, не имея в качестве прямой и непосредственной задачи обеспечение дохода, экономическая помощь косвенным образом способствует созданию условий для его последующего получения. Она занимает ведущее место в структуре государственных средств, тогда как в структуре движения частного капитала преобладающими являются облигационные займы и прямые капиталовложения.

В последние годы наблюдается активный рост инвестирования посредством средне- и долгосрочного кредитования, т.е. в *ссудной форме*. *Международный кредит* способствует непрерывности производственных процессов, перераспределению капиталов между странами и отраслями производства, перемещению средств в более эффективные и прибыльные сферы экономики, увеличивает размеры накопления капитала и т.д.

В российской практике такая форма инвестирования подпадает под определение «прочие инвестиции», т.е. такие, которые не являются ни прямыми, ни портфельными. К ним относятся:

- торговые кредиты (кредитование экспорта и импорта);

- кредиты, полученные от международных финансовых организаций (МВФ, Мирового банка, МБРР и т.д.);

- банковские вклады зарубежных юридических лиц в национальных банках и национальных юридических лиц — в зарубежных банках;

- прочие финансовые активы и пассивы, включая просроченные процентные платежи, невыплаченную заработную плату и налоги и т.п.

Объем иностранных инвестиций, поступивших от зарубежных инвесторов в российскую экономику в 2001 г., распределялся следующим образом: прямые инвестиции — 3,98 млрд долл., или 27,9%; портфельные инвестиции (вложения в ценные бумаги) — 0,45 млрд долл., или 3,2%; прочие инвестиции (главным образом, различные кредиты) — 9,83 млрд долл., или 68,9%¹. Таким образом, в настоящее время наибольшую долю в привлекаемых иностранных инвестициях занимают именно кредиты.

В общем виде *долгосрочное кредитование* означает предоставление банками кредитов покупателям машин и оборудования, а также кредитов государству.

Среднесрочные кредиты используются для пополнения основного капитала, кредитования и финансирования операций по приобретению акций, учреждению филиалов, строительству и реконструкции. В роли главных заемщиков при этом выступают международные корпорации.

Кредиты направляются, в том числе, и на финансирование операций по приобретению ценных бумаг с целью формирования портфеля или установления контроля. Таким образом, связь между предпринимательской и ссудной формами инвестирования достаточно тесная, а грань весьма условная. Об этом свидетельствует и тот факт, что в 1980-е годы крупные кредиты стали предоставляться под конкретные промышленные объекты, что фактически представляет собой прямое инвестирование.

Расширение прямых инвестиций привело к возникновению и развитию международного производства, организационной формой которого стали транснациональные корпорации.

12.4. РОЛЬ ТНК в мировом инвестиционном процессе

Транснациональные корпорации относятся к категории *международных монополий*. Последние возникли на рубеже XX в. как соглашения между корпорациями разных стран о разделе мировых

Краткий статистический сборник «Россия в цифрах» М.: Госкомстат, 2002. — С. 328.

рынков. Это были либо международные картели, либо **синдикаты**. Они отличались тем, что объединяли независимые национальные предприятия. Иначе говоря, участники международных картелей и синдикатов сохраняли свою юридическую и производственную самостоятельность.

Национальные монополии отдельных стран вступали в соглашения, совместно договаривались о разделе мировых рынков, о распределении между собой тех или иных регионов и сфер влияния. Наибольшее распространение они получили в **1920—30-х** годах. Среди самых известных международных монополий, возникших в то время, — международный нефтяной картель, объединявший британские, американские и французские монополии; стальной картель с участием западноевропейских и американских трестов; **американо-германские** картели на рынках химических изделий, продукции электротехнической промышленности и т.д.

После второй мировой войны большинство международных **картелей** распалось в связи с резким изменением соотношения сил между различными национальными монополиями. Лидерами на мировом рынке стали монополии США, которые не хотели считаться со старыми договоренностями и заключать новые соглашения.

Практически одновременно с международными монополиями появилась и другая форма объединений. Это были компании, создававшие и скупавшие предприятия в других странах. Как правило, речь шла о предприятиях по добыче сырья или топлива главным образом в развивающихся странах. Наиболее крупные из них — американские и английские концерны по добыче и переработке нефти, меди, бокситов, олова, натурального каучука и т.д. Действовали и такие национальные концерны, которые владели за рубежом предприятиями обрабатывающей промышленности, занимаясь производством и сбытом готовых изделий на рынках других стран.

Сначала такого рода международных концернов было немного, но с конца 1960-х годов они получили широкое распространение. В этом процессе приняли участие практически все крупнейшие национальные фирмы США, Западной Европы, Японии, Канады, Австралии, а также некоторые крупнейшие промышленные объединения развивающихся стран. В настоящее время транснациональные корпорации (ТНК) — самая распространенная форма международных монополий.

Таким образом, **ТНК — это такая форма международного объединения капиталов, когда головная компания имеет свои отделения во многих странах, осуществляя координацию и интеграцию их деятельности.**

Страна, в которой располагается головная фирма, называется **страной базирования**. Обычно это страна, где первоначально возникла данная корпорация.

Согласно методике ООН к ТНК относятся фирмы с годовым оборотом, превышающим 100 млн долл., и филиалами не менее чем в шести странах. В последнее время эти критерии дополнены показателями: величины процента продаж, реализуемых за пределами страны базирования; доли активов, расположенных за рубежом; удельного веса зарубежного персонала от всего персонала компании.

На основании этих признаков Комиссия по транснациональным корпорациям ООН определила, что ТНК — это компания:

- включающая единицы двух или более стран, независимо от юридической формы и поля деятельности;
- оперирующая в рамках системы принятием решений, позволяющих проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один руководящий центр или более;
- отдельные единицы которой связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна из них (или более) могут оказывать значительное влияние на **деятельность** других, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Если обобщить причины возникновения и распространения ТНК, то все они сводятся к причинам вывоза капитала вообще и его предпринимательской формы в частности. К ним можно отнести:

- интернационализацию производства и капитала, обеспечившую возможность вывоза капитала за границу;
- стремление противостоять жесткой национальной и международной конкуренции, определившее необходимость вывоза капитала с целью его более прибыльного размещения;
- приобретение дополнительных преимуществ в сфере международной торговли за счет преодоления торговых и политических барьеров и т.д.

Основной целью деятельности ТНК, как и любой другой предпринимательской структуры, является получение прибыли. Предпочтение ее получения за границей определяют различия экономических, политических, правовых, природных, социальных условий в разных странах, а также общие тенденции в развитии мирового хозяйства:

- **разнообразие ресурсного потенциала**, что заинтересовывает национальное производство в перемещении туда, где обеспеченность ресурсами выше, они более дешевы или обладают более высоким качеством. При этом имеются в виду не только природные, но и трудовые ресурсы;
- **различие вкусов у потребителей** создает стимулы к их удовлетворению предприятиями той страны, у которой для этого существуют **большие** возможности;

• наличие технологических преимуществ у фирмы данной страны перед аналогичными производствами других стран позволяет перевести производство устаревших на внутреннем рынке изделий за рубеж, туда, где они еще сохраняют свою новизну;

• действие положительного эффекта от масштаба определяет более крупные, чем позволяет емкость внутреннего рынка, размеры предприятия и необходимость его размещения за пределами страны;

• рост протекционизма в сфере традиционной международной торговли сопровождается возведением многочисленных торговых и политических барьеров. Это вынуждает конкурировать на основе вывоза не товаров, а капитала;

• разнообразие приоритетов в экономической политике разных стран обеспечивает разницу в амортизационной политике, антимонопольном и трудовом законодательстве, уровне налогообложения, экологических стандартах, стабильности национальной валюты и т.д.;

• наличие разнородной экономической ситуации в странах размещения ТНК позволяет маневрировать загрузкой производственных мощностей и приспосабливать свои производственные программы к меняющимся условиям текущей конъюнктуры.

Реализовать все эти условия транснациональные корпорации могут благодаря своей гибкой организационной структуре. Она позволяет диверсифицировать деятельность, децентрализовать часть функций управления, консолидировать финансовую отчетность, перераспределять прибыль между компаниями, монополизировать рынок, добиться на нем лидерства. Все эти преимущества в той или иной мере определены современным уровнем развития научно-технического прогресса. Новая техника делает возможным объединение в одну корпорацию предприятий, специализирующихся на выпуске различных видов продукции, но связанных между собой узлами производственной кооперации. Уровень информационного обеспечения позволяет управлять из одного центра предприятиями, находящимися в разных странах.

В соответствии с меняющимися требованиями со стороны научно-технического прогресса происходят изменения в организационной структуре ТНК. В настоящее время принято делить ТНК на интернациональные, многонациональные и глобальные¹.

Интернациональные ТНК являются начальной и наиболее простой формой. Они представляют собой национальные компании с зарубежными активами. Созданные за рубежом филиалы таких компаний не имеют юридической самостоятельности, а зарубежные

рынки рассматриваются как продолжение рынка национального. Поэтому такие компании имеют очень высокий уровень централизации принятия управленческих решений и контроля за деятельностью филиалов со стороны материнской компании.

Многонациональные ТНК — это международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе. Филиалы таких компаний, как правило, автономны, а зарубежные рынки имеют равноценное или приоритетное значение по сравнению с внутренними рынками. В связи с этим высока децентрализация отдельных функций управления при достаточной степени независимости структурных подразделений.

Глобальные ТНК — компании, создаваемые на основе интеграции хозяйственной деятельности, осуществляемой в разных странах. Возникшие в 80-е годы, именно они определяют будущее развитие мировой экономики. Эти ТНК представляют собой объединение децентрализованных филиалов, для которых сферой деятельности является весь мир. Одна из основных характеристик таких ТНК — осуществление глобальной стратегии. Подобный подход включает совокупность следующих принципов.

1. Необходимо продавать товар во всем мире, а не только на внутреннем рынке, причем *международный сбыт* рассматривается не как дополнение к основному бизнесу, а как неотъемлемая часть стратегии.

2. Следует размещать те или иные виды деятельности в других странах для того, чтобы использовать местные преимущества, компенсировать определенные неблагоприятные моменты или облегчить проникновение на национальный рынок.

3. Координация и интеграция различных видов деятельности должна осуществляться *в масштабах всего мира*, что не равнозначно простому ведению дел за рубежом¹.

Особенностями деятельности глобальных корпораций являются такие, как:

• осуществление конкуренции в мировом масштабе на основе планомерного видения рынков;

• раздел мировых рынков с немногими такими же транснациональными компаниями;

• координация действий своих филиалов на основе новых информационных технологий, гибкая организация каждого отдельного производственного узла, адаптивность структуры корпораций, единообразная организация бухгалтерского учета и аудита;

¹ Владимирова И.Г. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике // Менеджмент. 1999. № 8. — С. 78.

¹ Портер М. Международная конкуренция. — М.: Международные отношения. 1993. — С. 628-629

сит от экономического положения страны, от приоритета национальных целей и задач и других причин.

В любом случае международное значение ТНК определяется их воздействием на развитие мирового рынка капиталов. Вырастая из прямой формы инвестирования, транснациональные корпорации стимулируют такие формы заимствования, которые в значительной мере оторваны от реального производства. Растущие потребности в обслуживании производства и сбыта продукции порождают постоянно увеличивающийся спрос на финансовые ресурсы. Обеспечить этот спрос уже не в состоянии ни национальные, ни иностранные рынки. В результате интернализация производства порождает интернализацию финансовой сферы, которая в состоянии аккумулировать больший объем более мобильных, не ограниченных национальным контролем средств. Можно сказать, что основным следствием деятельности ТНК является принципиальное изменение мирового порядка, связанного с возникновением новой формы международного капитала — *транснационального капитала*, движение которого осуществляется по своим внутренним законам.

Эти законы, с одной стороны, определяют особенности современного развития мирового рынка капиталов, а с другой, — обостряют проблему его регулирования.

12.5. Интернационализация рынка капиталов и проблемы его регулирования

ОДНОЙ ИЗ главных характеристик транснационального характера мирового капитала является его интернационализация, высшей ступенью которой является *глобальная мобильность капитала*.

Развитие тенденций мирового хозяйства к экономическому сближению и объединению отдельных стран в единый мировой хозяйственный комплекс предопределило феномен глобализации хозяйственной жизни. Крупнейшие интеграционные объединения — Европейский союз (ЕС), Североамериканское соглашение о свободе торговли (НАФТА) — формируют мощные международные потоки капитала. Такой процесс приводит к следующим результатам.

1. Изменяется соотношение между центрами притяжения мировых инвестиций.

Преимущественно развитие в последние годы XX в. получил взаимобмен капиталами между развитыми странами. Доля развитых стран в мировом объеме вновь привлеченных инвестиций возросла с 58,9% в 1997 г. до 71,5% в 1998 г. и 74,4% в 1999 г. Основными объектами притяжения финансовых средств остаются США. Прямые

и иностранные инвестиции в их экономику выросли со 109,3 млрд долл. в 1997 г. до 275,5 млрд долл. в 1999 г., т.е. более, чем в 2,5 раза. В период 1993 — 1997 г. второе место прочно удерживал Китай, но в 1998 г. его потеснила Великобритания, а 1999 г. — Швеция.

Объем экспорта капитала развитыми странами превышает объем импорта. В конце 1990-х годов объем прямых иностранных инвестиций, осуществляемых развитыми странами, составил 91,6% общего объема мирового экспорта.

Таким образом, развитые страны являются чистыми экспортерами капитальных ресурсов. До конца 1990-х годов позицию крупнейшего источника прямых иностранных инвестиций удерживал ЕС вследствие обмена инвестициями между своими странами. Однако в 1999 г., благодаря массивным инвестициям в американскую экономику, на первое место вышла Великобритания.

Львиная доля иностранных инвестиций в развитой части мира в последние годы была связана не с созданием новых производственных мощностей, а с перегруппировкой сил уже действующих компаний через механизм слияний и поглощений. Наибольший размах этот процесс получил в химической, фармацевтической, электронной, автомобильной промышленности, а также в области услуг телекоммуникаций, банковского дела, страхования.

Распространение модели догоняющего развития способствует *привлечению иностранных инвестиций развивающимися странами*. Это стимулирует международную миграцию капиталов и способствует дальнейшей интернационализации рынков капиталов. Приток инвестиций в развивающиеся страны динамично рос вплоть до 1997 г., когда объем прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны составил 172,6 млрд долл. По сравнению со среднегодовыми объемами 1986—1991 гг. в 29,1 млрд долл. темпы роста составили шестикратное увеличение.

Однако в результате мирового финансового кризиса 1997 г. произошло абсолютное сокращение прямых иностранных инвестиций в экономику развивающихся стран. В последующее время обстановка оставалась нестабильной: в 1999 г. произошло увеличение инвестиций до 208 млрд долл., а в 2000 г. они вновь сократились до 190 млрд долл.¹ При этом значительный поток инвестиций переместился от Восточной Азии к Латинской Америке, особенно к Бразилии, Мексике, Аргентине.

¹ Все приведенные данные рассчитаны по: *Мазуис П.* Прямые иностранные инвестиции: современные тенденции. — С. 65—66.

Сегодня Азия по размерам ВВП почти в 1,5 раза превосходит и Европу, и Северную Америку. При этом развивающиеся страны увеличивают не только импорт, но и экспорт капитала.

Усиливается конкуренция за привлечение иностранного капитала между развивающимися странами и странами Восточной Европы с переходной экономикой, а также Россией. Приток прямых инвестиций в этот регион составил в 1994 г. — 6,3 млрд долл., а вывоз — 0,07 млрд долл. Тем не менее, несмотря на возросшую роль развивающихся стран, основными субъектами и объектами приложения как предпринимательского, так и ссудного капитала остаются промышленно развитые страны, на которые приходится 75—95% мировых инвестиций. Примерно 90% ссудного капитала международных рынков размещается внутри стран ОЭСР (Организации экономического и социального развития)¹.

2. Происходят изменения в структуре форм и институтов инвестирования.

В общем объеме инвестиций преобладают портфельные инвестиции. Именно с приграничным объединением рынков ценных бумаг (в отличие от прямых инвестиций и кредитов) в первую очередь связана интернационализация рынков капитала. Выпуск ценных бумаг все более осуществляется на международных рынках. Через инструменты фондового рынка — акции и облигации — мобилизуется около 2/3 международных инвестиционных ресурсов. Причем основная часть ресурсов (45—50%) предоставляется в форме облигационных займов на евровалютных рынках².

Развитие портфельного инвестирования стимулирует развитие сферы деятельности институциональных инвесторов. Имеется в виду рост концентрации инвестиционных ресурсов в руках специализированных кредитных учреждений. Примером может служить изменение стратегии инвестиционных фондов. Вплоть до настоящего времени фонды вкладывали аккумулированные средства «у себя дома» — покупали преимущественно акции национальных компаний. Этого требовали национальные нормы регулирования. Например, во Франции пенсионные фонды могли вложить в иностранные акции только 5% привлеченных средств, в Германии — 12%. Для инвестиционных фондов были установлены также лимиты вложений в отдельные виды активов — акции, облигации, вклады в банки³. В настоящее время такого рода требования в значительной мере смягчены. Это способствует между-

народной диверсификации портфельных вложений, интернационализации рынков капиталов.

3. Усиливается взаимопроникновение всех видов международного инвестирования и интернационализация каждого из них. В частности, происходит объединение рынков капиталов и валютных рынков.

Международный валютный рынок — это рынок краткосрочных обязательств. И депозиты, и займы носят краткосрочный характер (от 24 часов до 1—2 лет) и касаются крупных сумм (1 млн долл.). Он представляет собой рынок евродоллара и евровалют. Деятельность евторынка состоит в предоставлении или получении в заем конвертируемых валют мира. Причем сделки с каждой валютой осуществляются за пределами страны, которая эмитирует данную валюту. Таким образом, евровалютой называется валюта, которая вложена в кредитные учреждения за пределами страны происхождения и не контролируется ее валютными органами. Поскольку 2/3 операций на евторынке осуществляется в долларах, то евторынок называют евродолларовым⁴. *Рынок евродоллара* — это рынок доллара за пределами США.

На евровалютном рынке операции осуществляются несколькими сотнями крупных банков, расположенных не только в Европе, но и во всех странах, где не ограничиваются права банков на проведение операций в иностранной валюте. На рынке евродоллара главную роль играет Лондонский финансовый центр. К числу новых финансовых центров относятся Люксембург, Сингапур, Гонконг, Панама, Багамские острова. Наряду с рынком евровалют получил развитие рынок еврозаймов. На нем осуществляется эмиссия еврооблигаций в валюте, отличной от валюты страны, где осуществлялась эта эмиссия. Ценные бумаги, предлагаемые на рынке еврозаймов, представляют собой либо простые облигации, либо облигации, конвертируемые в акции. При этом доля облигационных займов, получаемых на международном рынке, постоянно возрастает. В настоящее время она превышает долю иностранных облигационных займов (45—50% против 10—11%).

Между двумя сегментами финансового рынка — валют и капиталов — постепенно стираются границы. В частности, все активнее займы на евровалютном рынке используются для вложений в ценные бумаги с целью получения спекулятивного дохода. Этому процессу способствует разделение национальных и международных кредитных рынков.

Начиная с последней трети 20-го столетия кредитные рынки стали функционировать не как локальные, а как совокупности, объе-

¹ Ломакин В.К. Цит. произв. — С. 398.

² Там же. — С. 159.

³ Доронин И. Финансовые рынки // МЭ и МО. 1999. № 8. — С. 16.

⁴ Ломакин В.К. Цит. произв. — С. 153.

денежные общими закономерностями развития. Кредитные учреждения, находящиеся на территории страны и занимающиеся международными операциями, не являются составной частью экономики данной страны. Они специализируются на операциях с иностранными юридическими и физическими лицами, осуществляя их на базе особых (внешних) счетов. Как правило, обслуживание таких счетов связано с предоставлением определенных льгот, скидок, освобождением от валютного контроля и т.п. Таким образом, образуются экстерриториальные по отношению к национальной экономике финансовые центры, или *офшорные зоны*. Движение финансовых потоков между ними ведет к усилению интернационализации инвестирования во всех формах.

Все эти процессы способствуют глобализации финансового капитала, приобретению им транснационального характера, основными чертами которого являются следующие.

Преимущественно развита по сравнению с рынком реальных активов. Если на последнее удвоение мирового товарооборота потребовалось 17 лет, то удвоение финансовых потоков происходит каждые четыре года¹.

Свобода перемещения в современном экономическом пространстве, повышенная мобильность. Наряду с вышеперечисленными причинами этому в немалой степени способствует бурное развитие электронных средств связи. Если раньше для эффективного и полноценного функционирования финансового центра необходимо было иметь целую совокупность институтов — национальную банковскую систему, фондовую биржу и стабильную национальную валюту, то сегодня достаточно иметь гибкое финансовое законодательство. Следовательно, инфраструктура рынка капиталов существенно упрощается.

Отсутствию национальной принадлежности и преимущественно спекулятивный характер. По оценкам «Гарвард бизнес ревью», на каждый доллар в реальном секторе приходится 50 долл. в финансовой сфере мировой экономики². В результате, по экспертным оценкам, уже к началу 1990-х годов 9/10 операций на фондовых биржах мира не имели отношения ни к торговле, ни к долгосрочным инвестициям³. Все это ведет к тому, что мировой финансовый рынок становится слабо контролируемым. Ситуация усугубляется тем, что для повышения своей конкурентоспособности европейские центры стремятся максимально либерализовать свои финансовые рынки. При этом центральные банки теряют возможность контролировать

денежную массу в стране. В итоге регулирующая составляющая в механизме мировой финансовой сферы оказалась слабее рыночной, что увеличивает возможность возникновения мирового финансового кризиса. В настоящее время проблема усиления регулирования финансовой сферы становится особенно актуальной. Она связана с определением принципов как национального, так и наднационального регулирования.

Национальный уровень определен действиями правительства той или иной страны в отношении координации движения финансовых ресурсов.

При этом глубина государственного регулирования зависит от формы миграции капитала. Вывоз ссудного капитала и портфельные инвестиции практически не ограничиваются в своем перемещении между странами. В отношении прямых иностранных инвестиций государство проводит определенную политику, направленную, с одной стороны, на стимулирование привлечения иностранных инвестиций, а с другой — на предотвращение бегства капиталов из страны.

В отношении иностранных инвестиций функции правительства состоят в том, что оно:

- определяет целесообразность введения запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории страны;
- вводит меры по контролю за деятельностью иностранных инвесторов в стране;
- утверждает перечень приоритетных инвестиционных проектов;
- разрабатывает и обеспечивает реализацию федеральных программ привлечения иностранных инвестиций;
- осуществляет контроль за подготовкой и заключением инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами о реализации крупномасштабных инвестиционных проектов;
- контролирует подготовку и заключение международных договоров в стране о поощрении и взаимной защите инвестиций.

Явление бегства капиталов особенно актуально для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. При этом следует различать понятия «вывоз капитала» и «бегство капитала». *Вывоз капитала* связан с его экспортом и увеличением за счет репатриации прибыли национального дохода вывозящей страны. *Бегство капитала* ведет к подрыву национальных интересов, так как полученные в этом случае прибыли не возвращаются в страну. Кроме того, большая часть капитала, «утекающего» за границу, имеет криминальное происхождение, т.е. является одной из форм отмывания денег. В значительной мере бегству такого капитала способствует развитие офшорных зон.

¹ Шишков А. Мировая финансовая система. // МЭ и МО. 1999. - № 11. - С. 4

² Мовсисян А., Огнинец С. Цит. произв. — С. 57.

³ Шишков А. Цит. произв. — С. 5.

Предотвращение бегства капиталов из страны, как и привлечение иностранных инвестиций в страну, в значительной степени зависит от состояния *внутреннего инвестиционного климата*. Речь идет о совокупности элементов институциональной среды, необходимых для стимулирования инвестиционного процесса. Эта среда должна обеспечивать предсказуемость условий инвестирования, эффективность реализации контрактов, страхование от инфляции, лояльное налогообложение и т.д.

Одним из главных направлений формирования указанной среды является создание гарантий сохранности инвестиций и стабильности условий их осуществления. Здесь необходимо решить две задачи: во-первых, обеспечить иностранным инвесторам правовой режим не менее благоприятный, чем национальным; во-вторых, защитить национальную экономику и отечественных производителей от недобросовестных иностранных инвестиций, поддержать их конкурентоспособность.

Применительно к России перечень прав иностранных инвесторов определен в Законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», принятом 9 июля 1999 г. Перечень включает права на:

- возмещение убытков;
- компенсацию при национализации и ликвидации имущества инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями;
- обеспечение надлежащего разрешения спора в связи с осуществлением инвестиционной и предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации;
- использование на территории России и перевод за ее пределы доходов, прибылей и других правомерно полученных денежных сумм;
- гарантии от неблагоприятного изменения законодательства.

Для борьбы с недобросовестными инвесторами используется национальное законодательство принимающей страны. Иностранные инвесторы призваны соблюдать законы той страны, куда вывозится капитал. Прежде всего это антимонопольные законы, призванные защищать национальных потребителей и производителей от недобросовестной иностранной конкуренции.

Межгосударственное регулирование финансовых потоков определяется международными правилами и органами.

Важным практическим документом по регулированию иностранных капиталовложений является разработанный в рамках Организации Азиатско-тихоокеанского сотрудничества (1994 г.) «Добровольный кодекс» прямых инвестиций. В этом «Кодексе» заключены следующие принципы:

- в отношении стран-доноров не должна проводиться политика дискриминации;
- следует предоставлять национальный инвестиционный режим для иностранных инвесторов в принимающей стране;
- инвестиционные стимулы не должны исключать ослабление требований к области здравоохранения, безопасности и охраны окружающей среды;
- требования, регулирующие инвестиции, ограничивающие рост торговли и капиталовложений, следует минимизировать;
- экспроприация инвестиций должна быть запрещена, кроме как в общественных целях и на недискриминационной основе в соответствии с национальными законами и принципами международного права при условии выплаты достаточной и эффективной компенсации;
- в принимающей стране следует создать условия для обеспечения регистрации и конвертируемости иностранных инвестиций;
- должны быть устранены барьеры при вывозе капитала;
- иностранные инвесторы наравне с национальными инвесторами должны соблюдать законы, административные правила и положения страны-реципиента;
- должно быть обеспечено разрешение на выезд и временное пребывание ключевого иностранного персонала на территории принимающей страны в связи с реализацией инвестиционного проекта;
- необходимо правовое обеспечение разрешения споров путем консультаций и переговоров между сторонами либо через арбитраж и т.д.

Все эти принципы направлены на стимулирование рыночной составляющей мирового инвестиционного процесса. Тем не менее при всей необходимости экономической свободы и беспрепятственного действия рыночных механизмов для обеспечения эффективной международной миграции и интернационализации мирового рынка капиталов усиление этих тенденций имеет неоднозначные последствия.

В настоящее время проблема регулирования мирового финансового рынка состоит в том, что мировая финансовая система стала практически неуправляема. Международные финансовые организации не в состоянии обеспечить предсказуемость и надежность состояния финансовых потоков, что увеличивает вероятность возникновения мировых финансовых кризисов. В связи с этим возникла необходимость создания новых наднациональных организаций или придания уже имеющимся дополнительных функций, связанных с усилением координации процессов на мировом финансовом рынке.

В этом направлении предлагается распределение полномочий между государственными и надгосударственными органами.

Основная задача правительств должна состоять в сборе и предоставлении международным организациям предельно четкой и достоверной информации о состоянии национальных экономик. Для этого следует ввести единые для всех стран стандарты бюджетной отчетности о состоянии валютных резервов центральных банков, платежных балансов и т.д.

Основной задачей единого международного финансового органа должно стать обеспечение контроля и прогноза состояния всей мировой финансовой системы на основе анализа данных, предоставленных правительствами отдельных стран. В рамках решения этой задачи предлагается расширить функции Международного валютного фонда, повысив его ответственность за состояние мировой финансовой системы, расширив полномочия по надзору за странами-членами, разработав принципы их поведения.

В каких бы формах ни происходила миграция мирового капитала, можно выделить две тенденции его развития:

1) растущая интернационализация, взаимопроникновение и глобализация рынков капиталов;

2) ослабление роли рыночного механизма в распределении финансовых ресурсов между странами вследствие усиления государственного и межгосударственного регулирования мировой финансовой сферы.

Соотношение именно этих двух тенденций будет определять ближайшие перспективы функционирования мирового рынка капиталов.

гла 13 Проблемы валютных отношений и международного кредита

Движение всех товаров и факторов производства между различными странами, функционирование мирового рынка и движение капиталов опосредуются валютно-финансовыми отношениями. В данной главе рассматриваются сущность и эволюция международной валютной системы, факторы, определяющие валютный курс, и их влияние на развитие международных экономических отношений.

13.1. Валютные отношения — главный элемент международной валютно-финансовой системы

В основе функционирования международной экономики лежит валютно-финансовая система. Она представляет собой форму организации валютно-финансовых отношений между экономическими субъектами в международной экономике и закреплена в форме международных соглашений. Данные отношения не только опосредуют международное движение товаров и услуг, но и имеют относительно самостоятельную сферу функционирования.

Международная валютно-финансовая система состоит из следующих взаимосвязанных элементов, которые можно рассматривать в качестве относительно самостоятельных подсистем:

- *валютные отношения* по поводу условий обращения и взаимной конвертируемости национальных валют, механизмов регулирования валютных курсов;
 - *финансовые отношения*, которые охватывают международные финансовые рынки и механизмы торговли такими финансовыми инструментами, как валюта, ценные бумаги, кредиты;
 - *экономические отношения*, складывающиеся в процессе международных расчетов, выражаются в платежных балансах страны.
- Международные расчеты обслуживают движение товаров и услуг, факторов производства, валюты, ценных бумаг, кредитов.

Начнем анализ международной валютно-финансовой системы с анализа ее основного элемента — валютных отношений. Под *валютой* в широком смысле слова понимают *товар, способный выполнять функции денег в мировом хозяйстве*. В зависимости от ее принадлежности валюта делится на национальную и иностранную. *Национальная валюта* является законным платежным средством на террито-

рии данной страны, иностранная валюта — законным платежным средством на территории других стран. При определенных экономических условиях иностранная валюта может также законно или незаконно использоваться на территории данной страны.

Под конвертируемостью понимают свободу обмена финансовых активов. Конвертируемость валюты означает способность экономических субъектов обменивать национальную валюту на иностранную и использовать ее в расчетах.

Степень конвертируемости может быть различной. Если в качестве критерия выбран тип экономических отношений, отражаемых в платежном балансе, то можно выделить конвертируемость по текущим операциям, по капитальным операциям и полную конвертируемость.

Конвертируемость по текущим операциям означает отсутствие каких-либо ограничений на платежи, связанные с торговлей товарами, услугами, межгосударственными переводами доходов и трансфертами. Так, страны — члены МВФ при вступлении обязались устранить ограничения на платежи по текущим операциям. Конвертируемость по текущим операциям может реализовываться в полной мере лишь при либеральной торговой системе.

Конвертируемость по капитальным операциям предполагает отсутствие ограничений на платежи и трансферты в сфере международного движения капиталов. Примерами таких ограничений могут служить ограничение объектов прямых иностранных инвестиций, требование продавать иностранную валюту, полученную из-за рубежа, и т.д. Данные ограничения оправданы для стран с переходной экономикой в целях защиты от иностранных конкурентов, предотвращения утечки национального капитала. По мере укрепления национальной экономики переход к конвертируемости по капитальным операциям становится более предпочтительным и возможным, особенно если страна проводит политику привлечения иностранного капитала.

Полная конвертируемость как наиболее развитая форма означает отсутствие ограничений платежей как в области движения товаров, услуг и трансфертов, так и в сфере движения капиталов. Она предполагает высокую степень развития международных экономических отношений, в основе которых лежат макроэкономическая стабильность национальных экономик, устойчивые темпы их роста, низкий уровень инфляции и безработицы, жесткая денежно-кредитная политика. Полная конвертируемость предполагает, что для поддержания платежеспособности государств правительства скорее прибегнут к макроэкономической корректировке, чем к ограничениям на использование иностранной валюты.

Переход к полной конвертируемости, как правило, осуществляется поэтапно: сначала вводится конвертируемость в области движения товаров, услуг и трансфертов, а далее, по мере укрепления национальных экономик и повышения степени зрелости внешне-

экономических отношений — конвертируемость в сфере движения капитала. Поскольку движение краткосрочного капитала может оказаться более дестабилизирующим для экономики, чем долгосрочного, то снятие ограничений в данной сфере также осуществляется поэтапно: сначала происходит отказ от контроля за потоками краткосрочного капитала, а затем уже — долгосрочного.

На внутреннем рынке страны могут параллельно обращаться несколько валют, в частности, американский доллар, хотя только национальная валюта является законным платежным средством на территории данной страны. Параллельное обращение чаще всего связано с высокими темпами инфляции в стране и стремлением населения спасти сбережения от обесценения. Не существует прямых методов оценки масштабов параллельного обращения иностранной валюты. Для его определения пользуются такими косвенными показателями, как ввоз валюты коммерческими банками и населением, расходы населения на покупку иностранной валюты и т.д.

Параллельное обращение валюты оказывает двойственное воздействие на национальную экономику. С одной стороны, в условиях быстрого обесценения национальной валюты параллельное обращение устойчивой валюты позволяет сохранить часть сбережений. Кроме того, оно способствует привлечению иностранного капитала, так как снижает риск внезапной девальвации. С другой стороны, параллельное обращение ведет к подрыву национальной денежно-кредитной политики, поскольку правительство не имеет возможности контролировать часть денежной массы, деноминированной в иностранной валюте. Регулирование данной части через резервные требования к депозитам в иностранной валюте носит ограниченный характер. В этих условиях снижается эффективность контроля над инфляцией, ибо спрос на товары и услуги предъявляется не только в рублях, но и в иностранной валюте, а для учета объема последней в экономике действенных методов не существует.

Единственное надежное средство для вытеснения параллельной валюты — это достижение макроэкономической стабилизации, с установлением которой исчезнут побудительные мотивы использовать какую-либо другую валюту, кроме национальной.

Законодательные запретительные меры по использованию параллельной иностранной валюты, как правило, ведут к оживлению деятельности черного рынка иностранной валюты со всеми вытекающими отрицательными последствиями для национальной экономики.

13.2. Эволюция мировой валютной системы

Мировая валютная система состоит из взаимодействующих национальных валютных систем и международных валютных институтов.

Различным этапам развития мирового хозяйства были свойственны следующие мировые валютные системы:

- золотой стандарт;
- **золотодевизная** (бреттон-вудская);
- управляемые плавающие валютные курсы.

Каждая система соответствовала определенным ступеням зрелости международных экономических отношений. По мере изменения экономических условий складывались предпосылки для перехода к новой мировой валютной системе.

Классификация международных валютных систем основывается на том, какой актив позволял урегулировать дисбалансы в международных расчетах. Исходя из данного критерия выделяют *золотой, золотодевизный и девизный стандарты* международных валютных систем.

Система золотого стандарта предполагала фиксированный валютный курс. Для ее существования необходимы три основных условия:

- установление золотого содержания национальной денежной единицы;
- поддержание соотношения между запасами золота и денежным предложением в стране;
- свободный экспорт и импорт золота.

В процессе функционирования золотого стандарта дефицит платежного баланса покрывался золотом, что вело к оттоку его из страны, либо покрывался за счет переливов краткосрочного капитала. Последствием этого было уменьшение количества денег в стране, снижение платежеспособного спроса и в итоге — снижение цен. Таким образом, перелив золота из одной страны в другую, а также перелив краткосрочного капитала автоматически корректировали состояние платежного баланса.

Система золотого стандарта имела преимущества и недостатки. К преимуществам можно отнести стабильные валютные курсы, которые способствовали расширению международной торговли за счет снижения неопределенности и риска, и автоматические выравнивания дефицитов и активов платежных балансов.

Недостатки, которые выявились во время действия золотого стандарта, заключались в том, что внутреннее экономическое развитие страны оказывалось в жесткой зависимости от состояния платежного баланса, и требовалась постоянная внутренняя макроэкономическая подстройка. Эти процессы нередко бывали болезненными и в определенных условиях порождали такие негативные меры приспособления, как безработица и сокращение доходов, с одной стороны, и инфляция — с другой.

Система золотого стандарта могла функционировать до тех пор, пока страны располагали достаточным золотым резервом для обеспечения фиксированных валютных курсов. Если страна испытывала дефицит золота, то она не могла участвовать в этой системе.

Система золотого стандарта соответствовала этапу стабильного экономического роста и низких темпов инфляции в ведущих странах, которые располагали достаточным количеством монетарного золота для функционирования системы золотого стандарта. Механизм валютной корректировки работал без перебоев. Мировым финансовым центром был Лондон, и стабильность фунта стерлингов существенно влияла на стабильность системы золотого стандарта.

Предпосылки замены системы золотого стандарта созрели по мере развития международного движения капиталов и эволюции денежного обращения, в котором все больше стали преобладать безналичные расчеты и кредит. Менялся механизм образования и покрытия сальдо платежного баланса, совершенствовались инструменты сбалансирования международных расчетов. Государство целенаправленно воздействовало на валютный курс с помощью девальвации и ревальвации валюты. Проведение определенной денежной политики для регулирования движения товаров и факторов производства, международные кредиты и займы обеспечивали временное равновесие платежного баланса.

Создавалась возможность отодвигать погашение отрицательного сальдо за счет золотого запаса страны на неопределенное время. Кроме того, постоянные экономические связи с партнерами разных стран потребовали накопления иностранной валюты для быстрого погашения обязательств. Коммерческие и центральные банки создавали резервы национальной валюты. Усиливалась экономическая мощь США, а конкурентные позиции Великобритании были существенно подорваны.

Таким образом, созрели предпосылки для замены системы золотого стандарта на систему, которая сохраняла бы достоинства системы золотого стандарта (фиксированные валютные курсы), устраняла бы ее недостатки (болезненные процессы внутреннего макроэкономического приспособления) и в большей степени соответствовала бы изменившимся условиям обращения в масштабах мировой **экономики**.

Процесс был ускорен политической и экономической нестабильностью внешнеэкономических отношений, связанной с депрессией 30-х годов и со Второй мировой войной.

Крах системы золотого стандарта начался в условиях Великой депрессии, когда многие страны девальвировали свои национальные валюты по отношению к золоту для стимулирования экспорта, занятости и сокращения импорта. Серия девальваций не обеспечила экономического роста странам, но послужила толчком для возведения ими взаимных торговых барьеров. В итоге к концу Второй мировой войны как международная торговля, так и денежное обращение оказались основательно разрушенными.

В результате Международной валютно-финансовой конференции, проведенной в 1944 г. в **Бреттон-Вудсе** (США), была достигнута дого-

воренность осознания системы регулируемых связанных валютных курсов (бреттон-вудская система). Она также получила название золото-девизной системы, поскольку при ней функцию мировых денег могли выполнять бумажные деньги — девизы.

Был создан *Международный валютный фонд* (МВФ), который должен был обеспечить дееспособность новой валютной системы. Страны — участницы *бреттон-вудской* системы брались вносить вклады в МВФ в соответствии с размером своего национального дохода, численностью населения и объемом торговли. Хотя бреттон-вудская система просуществовала только до 1971 г., МВФ и в настоящее время играет важную роль в международной финансовой сфере.

Бреттон-вудская система устанавливала следующий порядок:

- золото продолжало функционировать в качестве основы системы. Цена его была неизменной: 35 долл. за 31,1 г;
- доллар США выполнял резервные функции наряду с золотом и обменивался на золото по предъявлении. В основе выполнения этой функции лежали накопление США огромных золотых запасов и прочное положение американской экономики;
- каждая страна должна была установить золотое (или долларовое) содержание своей денежной единицы, т.е. определялся валютный паритет между валютой данной страны и валютами прочих стран — участниц МВФ;
- каждая страна обязалась сохранять курс своей валюты неизменным относительно валют других стран.

Таким образом, была введена система *золотовалютного стандарта*. Краткосрочная стабильность валютных курсов снижала риск и неопределенность, а поэтому стимулировала развитие мировой торговли. Валютные курсы периодически регулировались. МВФ позволял изменять стоимость валюты в пределах 10% при необходимости глубокой корректировки платежного баланса страны. Для изменений стоимости валюты более чем на 10% требовались санкции совета его директоров. Так обеспечивался механизм, при котором устойчивая несбалансированность платежных балансов могла быть преодолена без болезненных сдвигов в уровнях производства и цен.

Со временем бреттон-вудская система стала обнаруживать несоответствие быстро меняющимся условиям на мировом рынке. Рост золотых запасов начал отставать от динамично развивающейся международной торговли и финансов, поэтому роль доллара как мирового валютного резерва стала возрастать. Иностранные долларовые активы быстро росли благодаря стабильному дефициту платежного баланса США в 50—60-х годах.

Золотые резервы США истощались. Запасы долларов в международных резервах в несколько раз превысили золотой запас США, поэтому роль доллара как мировой резервной валюты стала сомнитель-

ной. В 1971 г. был прекращен обмен доллара на золото. Курс доллара стал устанавливаться на валютном рынке под воздействием спроса и предложения, т.е. доллар из стабильной валюты превратился в плавающую, что привело к отказу от системы золотовалютного стандарта.

В 1976 г. на совещании представителей стран МВФ в Кингстоне (Ямайка) были заложены основные принципы *системы регулируемых плавающих валютных курсов*. Согласно этой системе золото утрачивало роль мировых денег. Твердая цена на золото ликвидировалась и устанавливалась только на основе соотношения рыночного спроса и предложения.

Банки должны были покупать и продавать золото по рыночной цене. По этой же цене могли быть проданы золотые запасы государств и международных валютно-финансовых организаций, а вырученная валюта могла использоваться как платежное средство.

Плавающие курсы национальных валют формировались под воздействием реальных стоимостных соотношений покупательной способности валют на внутренних рынках и соотношения спроса и предложения на национальную валюту на мировых валютных рынках.

Была поставлена цель превратить коллективную валютную единицу — СДР (специальные права заимствования) в основной валютный резерв, что до сих пор не удалось реализовать. Фактически роль главной резервной валюты до сих пор выполняет доллар.

Плавание валютных курсов способствует сбалансированности платежных балансов в условиях постоянно меняющихся экономических отношений между странами. Вместе с тем краткосрочное изменение валютных курсов стимулирует расширение спекулятивных операций с валютой, что вносит дестабилизацию в международные торговые и финансовые отношения. Поэтому центральные банки регулируют динамику курсов национальных валют, покупая и продавая иностранную валюту в целях сглаживания спекулятивных валютных колебаний. При необходимости государство проводит также внутренние макроэкономические преобразования. В целом валютная политика — важнейшее звено государственной макроэкономической политики.

Данная система с самого начала призвана была обеспечить, с одной стороны, долгосрочную гибкость валютных курсов для сбалансированности платежных балансов, а с другой — краткосрочную стабильность, необходимую для развития торговых и финансовых отношений в мировом хозяйстве. Система плавающих валютных курсов, развиваясь и видоизменяясь, просуществовала до настоящего времени.

Среди наиболее важных вех ее развития можно выделить соглашение о Европейской валютной системе (ЕВС), подписанное в 1979 г., в соответствии с которым возникла лидирующая валютная единица — ЭКЮ в качестве расчетной единицы стран — членов Европейского

сообщества. Если СДР, используемая МВФ, рассчитывается на базе «корзины» из пяти основных валют, то ЭКЮ — на базе «корзины» всех валют Европейской валютной системы. Европейская валютная система представляла собой зону скоординированного плавания курсов национальных валют европейских государств по отношению к доллару в целях обеспечения большей стабильности.

Новый этап валютно-финансовой интеграции стран ЕС связан с переходом к единой денежно-кредитной политике, созданием единого центрального банка и введением единой валюты евро. Данный переход осуществляется постепенно, одновременно со сближением основных макроэкономических показателей европейских стран-участниц.

Европейский валютный институт заменила Европейская система центральных банков (ЕСЦБ). Она включает Европейский центральный банк (ЕЦБ), учрежденный в 1998 г., и пятнадцать центральных банков стран — членов ЕС. Кроме того, была создана Евросистема, которая состоит из ЕЦБ и центральных банков одиннадцати из этих стран, проводящих совместную денежно-кредитную политику. Евросистема ответственна за введение евро в оборот и за операции в новой валюте. ЕЦБ обладает исключительным правом давать разрешения на выпуск банкнот в обращение в государствах зоны евро.

Денежно-кредитная политика в рамках ЕВС отражает условия хозяйствования в странах-участниках прежде всего как единой целостной системы. Центральные банки четырех стран ЕС, которые не входят в зону евро (Великобритании, Греции, Дании и Швеции), не участвуют в принятии решений денежно-кредитной политики зоны евро и не выполняют их. Они проводят самостоятельную национальную денежно-кредитную политику, будучи членами ЕСЦБ с особым статусом.

Валютная политика ЕВС в значительной степени определяется тем, что она представляет собой *относительно закрытое* экономическое пространство: доля экспорта в ВВП составляет менее десяти процентов. По степени открытости ЕВС близка к США, в которых данный показатель примерно на том же уровне.

В относительно закрытом экономическом пространстве значительна доля товаров внутреннего потребления, что ослабляет его зависимость от внешнеэкономических связей. Денежно-кредитная политика в целом и валютная политика как ее составная часть *являются* эффективными инструментами достижения прежде всего *внутри* экономических целей. Относительная закрытость экономики позволяет корректировать торговый баланс с помощью регулирования валютных курсов без существенного влияния на доходы населения.

Если в открытой экономике конкурентоспособность национальной продукции на международном рынке в значительной степени зависит от курса национальной валюты и центральный банк

должен бдительно следить за его движением, то в относительно закрытом регионе денежно-кредитная политика более независима, так как может выдерживать большие колебания валютного курса для достижения, например, необходимого уровня процентных ставок. Здесь приоритет отдается *внутриэкономическим* целям.

Так, на протяжении послевоенного периода денежно-кредитная политика США проводилась преимущественно без учета ее влияния на внешнюю покупательную способность доллара. За последнее десятилетие ФРС вывела экономику США из спада благодаря снижению процентных ставок с десяти до трех процентов без вмешательства в рыночный механизм определения курса доллара, допустив его семнадцатипроцентную девальвацию.

Когда спад был преодолен, ФРС повысила процентные ставки, а доллар восстановил свои позиции на мировых валютных рынках. При столкновении с проблемой дефицита платежного баланса и повышением темпов инфляции ФРС отдавала предпочтение решению *внутренней* проблемы инфляции, повышая процентные ставки, что вело к повышению курса доллара и еще большему дефициту платежного баланса.

В политике ЕЦБ приоритет также отдан основной *внутренней* цели: обеспечению стабильности цен в регионе при поддержке общей экономической политики ЕС. Проведение комплексной антиинфляционной политики позволило ЕВС обеспечить стабильность цен при переходе к евро.

Становление евро как мировой валюты в значительной степени зависит от отношения к ней крупнейших государств, таких, как США, Япония и Китай. На их позицию ориентируются страны Юго-Восточной Азии. Они постепенно преодолевают последствия финансового кризиса и способны инвестировать в евро часть своих активов.

Официальные круги США приветствовали появление евро как новой валюты, но в рамках сохранения лидирующего положения за долларом. Американские корпорации, инвестировавшие крупные капиталы в западноевропейские страны, заинтересованы в получении выгоды от введения евро, поскольку оно сокращает валютные риски и повышает мобильность капиталов.

Япония поддерживала экспансию евро, которая могла бы ослабить позицию доллара в Азиатско-тихоокеанском регионе. В последнее время Япония предлагает вариант *трехполюсной* мировой валютной системы. В ней иена представлена наравне с долларом и евро.

Китай первоначально проводил идею перераспределения резервов в пользу евро, но впоследствии занял позицию включения евро в золотовалютные резервы без определения будущего соотношения валют. По прогнозам экспертов, проведение данной политики будет увязано с возможностью кредитования странами — членами ЕВС

китайской экономики. В настоящее время более половины ~~миллиардов~~ их заимствований Китая приходится на доллары США и только около шести процентов — на европейские валюты.

Еврозона может в перспективе расшириться за счет стран Восточной Европы и Балтии, большинство из которых не только рассчитывают на крупные кредиты из стран зоны евро, но и стремятся вступить в ЕС. Вместе с тем достижение требуемого уровня экономического развития странами Восточной Европы и Балтии — дело будущего.

Сохраняется доминирующее положение долларов в странах латиноамериканского региона. Только Куба приветствовала введение евро. Объясняется это тем, что в кубинском товарообороте Европа занимает первое место, а европейские банки лидируют по объему инвестируемых в кубинскую экономику средств.

В мире наблюдается усиление идей в пользу перехода на региональные валюты. Так, все более популярной становится идея об общей валюте стран — членов Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Куба предложила использовать единую валюту в странах Латинской Америки.

В современной валютной системе существуют различные привязки курсов одних валют к другим. Курс валютных «корзин» стабильнее курсов отдельных валют, входящих в нее, поэтому некоторые страны привязывают курсы своих валют к данным «корзинам». Многие слаборазвитые страны привязывают курс своих валют к доллару как валюте ведущей промышленно развитой страны. Доллар в свою очередь плавает под воздействием спроса и предложения. Возможная привязка в будущем некоторых стран Центральной и Восточной Европы своих валют к евро фактически расширит границы Европейского валютного союза.

Начальный этап введения евро предполагает использование его только как безналичной валюты, которая обращается наряду с наличными национальными валютами, а также переход к проведению всех операций ЕСЦБ только в евро. На последующем этапе в 2002 г. евро введены в обращение в виде наличных банкнот и монет.

13.3. Валютный курс и определяющие его факторы

Валютный (обменный) курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Следует различать номинальный и реальный валютные курсы. Номинальный валютный курс представляет собой относительную цену валют. Реальный валютный курс есть относительная цена товаров, произведенных в двух странах. Он показывает соотношение, в котором товары одной страны могут обмениваться на товары другой страны.

Реальный курс рассчитывается как произведение номинального курса на соотношение уровней (индексов) цен в двух странах:

$$E_r = E_n (P_d : P_f),$$

где E_r — реальный валютный курс;

E_n — номинальный валютный курс;

P_d — уровень (индекс) внутренних цен, выраженных в национальной валюте;

P_f — уровень (индекс) зарубежных цен, выраженных в иностранной валюте.

При низком реальном обменном курсе иностранные товары относительно дороги, а отечественные — относительно дешевы. Экономические агенты в подобном случае приобретают меньшее количество иностранных товаров и большее — отечественных. Поэтому величина чистого экспорта будет выше, чем было бы в случае высокого реального обменного курса, когда иностранные товары были для экономических агентов предпочтительнее вследствие их относительной дешевизны по сравнению с отечественными. Отсюда следует, что чистый экспорт является функцией реального обменного курса.

Поскольку чистый экспорт представляет также текущий счет платежного баланса, то между реальным валютным курсом и текущим счетом платежного баланса наблюдается следующая связь: чем выше реальный валютный курс, тем меньше величина положительного сальдо текущего счета платежного баланса. Текущий счет должен уравнивать счет движения капитала, т.е. сальдо текущего счета должно быть равно разнице между сбережениями и инвестициями. Поэтому равновесный реальный валютный курс устанавливается на уровне, при котором предложение национальной валюты о операциях с капиталом уравнивает спрос на национальную валюту, предъявляемый для текущих операций (рис. 13.1).

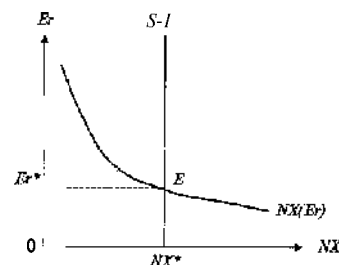


Рис. 13.1. Факторы, определяющие равновесный реальный валютный курс

Кривая $NX(E_r)$ отображает отрицательную зависимость чистого экспорта от реального обменного курса. Поскольку NX является также текущим счетом платежного баланса, то данная кривая показывает и обратную функциональную зависимость между текущим счетом платежного баланса и реальным обменным курсом. Фактически кривая $NX(E_r)$ отражает чистый спрос на национальную валюту со стороны иностранцев, желающих приобрести отечественные товары.

Кривая $(S - I)$ отражает превышение отечественных сбережений над инвестициями, поэтому ее можно рассматривать как кривую предложения национальной валюты, которая должна быть обменена на иностранную валюту для инвестиций за рубежом. Кривая имеет вертикальную конфигурацию, поскольку ни сбережения, ни инвестиции не зависят от реального валютного курса.

Следовательно, на рис. 13.1 изображены кривые спроса и предложения на иностранную валюту. Реальный обменный курс E^* устанавливается в точке их пересечения E . В данной точке объем движения капитала, равен объему национальной валюты, необходимому для покрытия сальдо счета текущих операций.

На динамику реального курса национальной валюты оказывает влияние проводимая государством бюджетно-налоговая, денежно-кредитная и внешнеторговая политика.

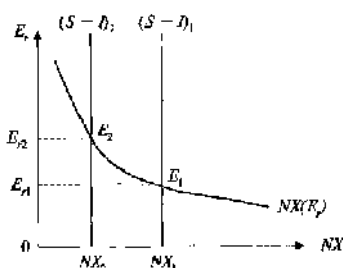


Рис. 13.2. Влияние повышения инвестиционного спроса на реальный обменный курс

Стимулирующая бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политика сопровождаются снижением налогов и ставки процента, что оживляет инвестиционную активность. Увеличение спроса на инвестиции ведет к росту объема внутренних инвестиций, счет движе-

ния капитала $(S - I)$ сокращается, предложение национальной валюты для зарубежных инвестиций уменьшается, что ведет к повышению реального валютного курса.

На рис. 13.2 уменьшение счета движения капитала отражено перемещением кривой $(S - I)_1$ в положение $(S - I)_2$. При этом равновесный валютный курс повышается с уровня E_1 до уровня E_2 .

Протекционистская торговая политика также повышает реальный валютный курс (рис. 13.3).

Государство увеличивает налоги на импорт и устанавливает количественные ограничения на ввоз зарубежных товаров, что ведет к снижению импорта и увеличению чистого экспорта. Последнее отражено смещением кривой NX_1 в положение NX_2 . Равновесный валютный курс повышается с E_1 до E_2 . В новой точке равновесия величина чистого экспорта остается неизменной.

Ограничительная политика ведет только к росту реального обменного курса. Дело в том, что увеличение чистого экспорта, вызванное протекционистскими мерами, компенсируется снижением чистого экспорта, вызванного удорожанием отечественных товаров по сравнению с импортными.

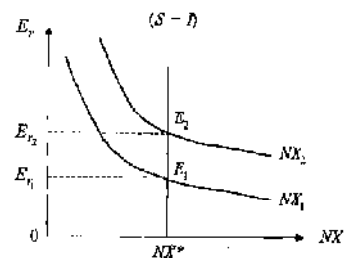


Рис. 13.3. Влияние протекционистской политики на реальный обменный курс

Протекционистская политика непосредственно не влияет ни на инвестиции, ни на сбережения, а значит, и на счет движения капитала. Она влияет на внешнеторговый оборот. Поскольку повышение реального обменного курса ведет к удорожанию отечественных товаров, объем экспорта в новой точке равновесия сократится. Импортить тоже придется меньше, так как чистый экспорт остается неизменным. Таким образом, протекционистская политика со-

крашает объем взаимовыгодной международной торговли, поэтому ее использование предполагает обстоятельную оценку всех преимуществ и издержек для национальной экономики.

Теперь обратимся к анализу *номинального валютного курса*.

Номинальный валютный курс устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения на валюту, которые формируются под воздействием всех операций, опосредующих международный обмен и находящихся отражение в платежном балансе страны.

В числе важных факторов, воздействующих на спрос и предложение, можно выделить следующие:

- изменения во вкусах потребителей;
- относительные изменения в доходах;
- относительное изменение цен;
- сальдо торгового баланса;
- относительные реальные процентные ставки;
- спекуляция.

Рассмотрим действие данных факторов подробнее.

Предпочтение, которое отдают иностранные потребители продукции данной страны, повышает спрос на валюту последней способствует повышению ее курса.

Относительно высокие темпы роста национального дохода данной страны приведут к снижению курса ее валюты, поскольку возрастет спрос граждан данной страны на товары, в том числе импортные, а значит, относительно увеличится спрос на иностранную валюту.

Более высокие темпы инфляции в данной стране ведут к снижению курса ее валюты, поскольку при этом повысится спрос на относительно дешевые иностранные товары. Если в другой стране темп инфляции выше, чем в отечественной экономике, то на единицу национальной валюты можно будет приобрести все больше валюты этой страны. И наоборот, если темп инфляции внутри страны превысит темп инфляции в другой стране, то на единицу отечественной валюты можно будет приобрести все меньше валюты другой страны.

Проводимая в стране денежно-кредитная политика влияет на ее номинальный валютный курс. Повышение темпов инфляции ведет к обесценению национальной валюты. Напротив, эффективная антиинфляционная политика позволяет добиться ее укрепления.

Разница темпов инфляции внутри страны и за рубежом согласно теории паритета покупательной способности (ППС) является *определяющим* фактором динамики номинального валютного курса в краткосрочном периоде. *Паритет покупательной способности — это*

реальная цена национальной денежной единицы в валюте другой страны. Она рассчитывается как соотношение цен на аналогичные товары и услуги, произведенные в сравниваемых странах. Данные исчисления позволяют оценить ВВП с поправкой на уровень жизни. МВФ устанавливает паритеты для больших зон планеты. Согласно теории ППС валютный курс меняется в соответствии с необходимостью компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах.

Торговый баланс будет в дальнейшем рассмотрен подробнее. В данном случае нас интересует только его взаимосвязь с валютным курсом. При отрицательном сальдо торгового баланса возрастет спрос на иностранную валюту, что будет способствовать снижению курса национальной валюты, и наоборот.

Вместе с тем, снижение курса национальной валюты стимулирует экспорт и ослабляет побудительные мотивы к импорту, в результате чего должно уменьшиться отрицательное сальдо торгового баланса и возникнуть положительное сальдо. В долгосрочном периоде динамика валютного курса оказывает стабилизирующее влияние на торговый баланс.

Как показывает практика, валютные курсы чувствительны к изменению процентных ставок. Более высокие реальные процентные ставки в данной стране повышают спрос на ее валюту со стороны инвесторов, и курс валюты растет. При понижении процентных ставок курс валюты падает.

Условие паритета процентных ставок предполагает, что ожидаемая доходность по депозитам в любых двух валютах, будучи измеренной в одной и той же валюте, равна. В этом случае потенциальные держатели депозитов в иностранной валюте рассматривают данные активы как одинаково выгодные. Если процентные ставки в национальной экономике и за рубежом будут приносить один и тот же процент с учетом изменения в валютном курсе, то для потенциальных инвесторов будет безразлично, в активах какой из стран держать сбережения.

Условие паритета процентных ставок является условием равновесия международного валютного рынка. В случае, когда с учетом изменения валютного курса вложения денег в активы в различных странах приносят разные доходы, деньги будут перемещаться в страны с более высокой процентной ставкой.

Изменения процентных ставок определяются характером денежно-кредитной политики государства. Смягчение денежно-кредитной политики расширяет объем денежного предложения на валютных рынках, а потому понижает курс национальной валюты, и наоборот. Центральные банки используют покупку и продажу валюты (интервенцию) в целях воздействия на динамику валютного

курса. Данный инструмент особенно эффективен, когда речь идет об умеренной и временной несбалансированности международных расчетов.

Ожидания со стороны экономических субъектов определенной динамики роста, инфляции, процентных ставок повышают спрос на одну валюту и снижают спрос на другую, стимулируя спекулятивные операции особенно в условиях «плавающих» валютных курсов.

В краткосрочном и долгосрочном периодах динамика номинального и реального валютных курсов различна. Валютный рынок является составной частью денежного рынка, поэтому классическая концепция нейтральности денег в долгосрочном периоде и определяет характер данной динамики.

Под воздействием денежно-кредитной политики в краткосрочном периоде номинальный валютный курс меняется незначительно, тогда как реальный курс более динамичен. Его изменения вызывают нарушения паритета покупательной способности валют, сопровождающиеся колебаниями чистого экспорта. В длительном периоде номинальный курс меняется более заметно при относительной стабильности реального валютного курса, обеспечивая соблюдение паритета покупательной способности.

Теория паритета покупательной способности используется для прогнозирования динамики номинального обменного курса в долгосрочной перспективе. В краткосрочном прогнозировании используются оценки биржевых экспертов по конъюнктуре.

13.4. Валютный рынок

Рассмотрим механизм формирования номинального валютного курса на валютном рынке. Последний представляет собой рынок, где происходят международные сделки с валютой. Он охватывает экономические отношения, возникающие между экономическими субъектами при совершении валютных сделок. В качестве субъектов на валютном рынке выступают центральные и коммерческие банки, страховые компании, корпорации, занимающиеся международной торговлей, и т.д. Подобно тому, как цены на другие товары устанавливаются в результате взаимодействия спроса и предложения на данные товары, валютные курсы определяются в результате взаимодействия экономических субъектов валютного рынка, покупающих и продающих валюту для осуществления международных платежей.

На валютном рынке в результате взаимодействия спроса на валюту и ее предложения устанавливается равновесный номинальный

валютный курс. Механизм установления равновесия зависит от характера международной валютной системы. Альтернативными являются модели (системы) плавающих валютных курсов и фиксированных валютных курсов. В первом случае равновесный номинальный валютный курс устанавливается под воздействием свободных рыночных сил. Во втором случае валютный курс формируется под жестким контролем государства.

Указанные модели имеют своих сторонников и противников, поскольку каждая из них обладает как достоинствами, так и недостатками. Остановимся подробнее на механизме установления номинального равновесного валютного курса на валютном рынке (рис. 13.4).

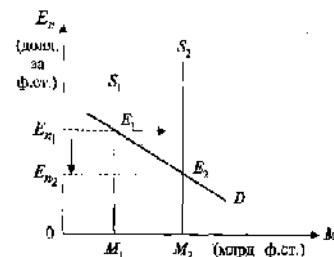


Рис. 13.4. Модель плавающих валютных курсов

Валютный рынок находится в равновесии в точке E_1 . При увеличении предложения фунтов стерлингов с M_1 до M_2 , что отображено смещением кривой предложения фунтов стерлингов из положения S_1 в положение S_2 , обменный курс снижается с E_{n1} долларов за фунт стерлингов до E_{n2} долларов за фунт стерлингов.

Снижение курса фунтов стерлингов будет стимулировать экспорт английских товаров, поскольку они подешевеют и спрос на них у иностранцев возрастет. Следствием этого будет повышение спроса на фунты стерлингов. На валютном рынке установится новая точка равновесия E_2 . Понижение равновесного валютного курса называется *обесценением валюты*, а его повышение — *удорожанием валюты*.

Поскольку в данной модели колебания валютного курса подчинены только свободному взаимодействию спроса на валюту и ее предложения, состояние торгового и платежного балансов, а также

динамика экспорта и импорта непредсказуемы, за что указанная модель подвергается критике.

Теперь рассмотрим модель фиксированных валютных курсов (рис. 13.5).

Курс национальной валюты устанавливается центральным банком в пределах его свободных колебаний. Если курс валюты приближается к допустимым границам, то центральный банк осуществляет интервенции, т.е. покупку или продажу национальной валюты в обмен на иностранную. Так, если курс фунта стерлингов снизится до уровня E_n долларов за фунт стерлингов, то центральный банк для поддержания курса фунта стерлингов выкупит определенное их количество за доллары.

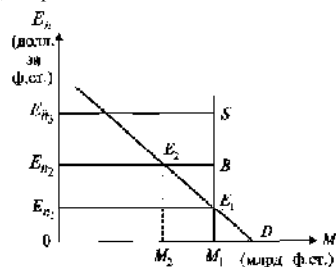


Рис. 13.5. Модель фиксированных валютных курсов

Предложение фунтов стерлингов сократится с M_1 до M_2 млрд, а курс их повысится до минимального предела E_{n2} допустимого диапазона колебаний от E_{n2} до E_{n3} долларов за фунт стерлингов. Понижение валютного курса при данной системе называется *девальвацией*, а повышение — *ревальвацией*. Данная модель вносит элемент стабилизации в экономику, но подвергается критике за недостаточную гибкость.

Организационно валютный рынок представляет собой совокупность финансовых учреждений, занимающихся торговлей валютой. Они связаны между собой сетью современных коммуникационных средств. С их помощью, например, банки связываются друг с другом и заключают сделки купли-продажи валюты по наиболее выгодному курсу как за свой счет, так и по поручению клиента. Основная часть операций осуществляется безналично, т.е. по банковским счетам. Торговля валютой ведется круглосуточно. Крупные

банки имеют многочисленные филиалы по всему миру. Национальные валютные рынки тесно взаимосвязаны и образуют единый мировой валютный рынок.

Валютный рынок по своим масштабам значительно превосходит рынок товаров и услуг, международное движение капитала, рабочей силы и технологии. Хотя на мировом валютном рынке происходит торговля практически всеми существующими валютами, участие в ней валют разных стран колеблется в большом диапазоне. На обмен между долларом и маркой и долларом и иеной в середине 1990-х годов приходилось около половины оборота мировой торговли валютой. Около половины всех сделок с валютой совершается на внутреннем рынке. Причем эта доля имеет тенденцию к увеличению. Доля межстрановых сделок постепенно сокращается.

Валютный рынок отличается высокой территориальной централизацией. На Лондон, Нью-Йорк и Токио приходится более половины мировой торговли валютой, причем на Лондон — около 1/3 и эта доля растет. Далее следуют Сингапур и Гонконг, где торговля валютой также высокочконцентрирована: на 11% финансовых институтов приходится 3/4 объема торговли валютой. Главенствующую роль на валютном рынке играют банки. В Лондоне в них сосредоточено около 80% торговли валютой.

13.5. Международные кредитные отношения

Развитие международных кредитных отношений происходило по мере интегрирования национальных рынков ссудного капитала в единый мировой рынок ссудных капиталов, основные задачи которого — аккумуляция и перераспределение финансовых ресурсов в масштабе мирового хозяйства через рыночный механизм. Реализация этих функций ускоряет интернационализацию производства и обеспечивает необходимые структурные сдвиги в масштабах мировой экономики.

Ведущими секторами мирового рынка ссудных капиталов являются мировой денежный рынок и мировой рынок капиталов.

Институциональную базу рынка ссудных капиталов составляют посредники между кредиторами и заемщиками разных стран. Посредниками выступают различные кредитно-финансовые учреждения, такие, как транснациональные банки, фондовые биржи и т.д., аккумулирующие временно свободные денежные средства банков, страховых компаний, частных фирм и других экономических субъектов разных стран.

В качестве заемщиков выступают государственные органы, международные организации, транснациональные корпорации и т.д. Частные фирмы финансируют свои инвестиции на 30—50% за счет за-

емных средств, в том числе полученных за рубежом. Если правительству нужны дополнительные источники для финансирования дефицита бюджета или осуществления инвестиционных программ, то оно также прибегает к международным займам.

Международный рынок ссудных капиталов выполняет следующие функции, вытекающие из функций кредита:

- перераспределительную;
- экономии издержек обращения;
- ускорения концентрации и централизации капитала;
- кредитования государств для погашения дефицитов платежных балансов.

Примером перераспределительной функции могут служить переливы денежных средств ТНК для получения прибыли за счет разницы процентных ставок (платы за кредит) на национальных и международных рынках ссудных капиталов. Использование ТНК для денежных расчетов при внедрении новейших достижений техники обеспечивает экономию издержек обращения. Тесное сотрудничество ТНК и ТНБ способствует ускорению концентрации и централизации капитала как в сфере производства, так и в сфере обращения.

Что касается кредитования государств, то ведущая роль здесь принадлежит таким крупнейшим специализированным международным финансово-кредитным институтам, как Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

МВФ осуществляет краткосрочное кредитование своих стран — членов при затруднениях, связанных с дефицитом платежных балансов. Он предоставляет кредиты казначействам, центральным банкам в форме продажи иностранной валюты на национальную валюту стран-заемщиков. Кредиты погашаются путем выкупа национальной валюты за иностранную валюту.

На Всемирный банк (ВБ), в состав которого входят МБРР и Международная ассоциация развития (МАР), занимающаяся выдачей льготных кредитов, было возложено финансирование экономического развития.

Международный банк реконструкции и развития специализируется на долгосрочном кредитовании в целях стимулирования экономического развития стран — членов МБРР. Первые кредиты были предоставлены для финансирования разрушенной в годы Второй мировой войны экономики стран Западной Европы. В современных условиях он кредитует преимущественно развивающиеся страны. Кредиты предоставляются под достаточно высокий процент как государственным, так и частным предприятиям при наличии прави-

ТЕЛЬСТВЕННЫХ ГАРАНТИЙ И НА УСЛОВИЯХ, БЛИЗКИХ К УСЛОВИЯМ ЧАСТНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.

Если Всемирный банк берет займы и дает в долг, то МВФ скорее является кредитным союзом, ресурсы которого предназначены для оказания помощи странам-членам в трудные времена. Обе организации тесно сотрудничают между собой.

В настоящее время стабильное экономическое развитие возможно лишь при проведении эффективной финансовой политики. Как показывает опыт, дефицит платежных балансов возникает не только из-за временной нехватки ликвидности, но и вследствие структурных диспропорций в экономике, ликвидация которых требует долгосрочного финансирования. Поэтому МВФ и ВБ реализуют программы льготного кредитования развивающихся стран, которые проводят широкомасштабные экономические реформы.

Следует отметить, что предоставление кредитов обычно связано и определенными условиями, имеющими политический подтекст. А поскольку западные рецепты построения экономики не в полной мере учитывают традиции, историю, культуру, психологию, особенности предшествующего экономического развития других стран, то эффективность предлагаемых МВФ и ВБ программ экономической корректировки часто снижается.

Существенную роль в развитии международных кредитных отношений сыграл Европейский инвестиционный банк. Он был создан в 1957 г. в соответствии с Римским договором об образовании Европейского экономического сообщества. Деятельность банка была ориентирована прежде всего на содействие развитию Европейского общего рынка. Она облегчала интеграцию, помогала устранению диспропорций в развитии стран как в отраслевом, так и в региональном плане. Долгосрочные кредиты банка должны были способствовать финансированию инвестиций в менее развитые регионы стран ЕЭС, а также их совместных проектов и программ промышленной модернизации.

Первоначально сфера деятельности банка ограничивалась странами Европейского сообщества. Впоследствии она распространилась на страны, присоединившиеся к сообществу в качестве ассоциированных членов. Соответствующие соглашения были подписаны со странами Африки, Карибского бассейна и бассейна Тихого океана, со средиземноморскими странами.

Банк заимствует средства на международных рынках капитала и на рынке ЕС. В этом состоит его банковская специфика в отличие от фондов, финансируемых взносами правительств. Имея статус бесприбыльной организации, банк предоставляет кредиты под процент, близкий к ставкам процента рынков капиталов, из которых он черпает свои фонды.

Если Европейский инвестиционный банк развивает прежде всего долгосрочные кредитные отношения, то Европейский фонд валютного сотрудничества осуществляет краткосрочное **кредитование**. Последний был основан в 1973 г. для реализации Базельского соглашения о создании регулируемого валютного коридора, известного под названием *европейской валютной «змеи»*. Фонд предоставляет краткосрочные кредиты странам — участницам ЕС для смягчения их временных трудностей с платежными балансами.

13.6. Торговый, расчетный и платежный балансы

Международные расчеты — важный элемент международных валютных отношений. Статистические показатели, сведенные в балансы международных расчетов, характеризуют связь национальной экономики с системой мирового хозяйства в различных аспектах. Балансы международных расчетов представляют собой совокупность поступлений и платежей данной страны по отношению к остальному миру за известный период или на определенную дату.

Торговый баланс представляет собой соотношение стоимости экспорта и импорта товаров за некоторый период. Он позволяет анализировать участие страны в международном разделении труда, определить ее место в мировой торговле.

Расчетный баланс на определенную дату (баланс международной задолженности и требований) позволяет судить об объеме денежных требований и обязательств страны по отношению к другим странам. Расчетный баланс тесно связан с торговым, поскольку основой возникновения требований и обязательств в международном платежном обороте служат, в частности, товарные сделки. По анализу состояния расчетного баланса можно судить, является ли страна международным должником или международным кредитором по всему кругу внешних расчетов.

Особое место в системе балансов международных расчетов занимает *платежный баланс*. Он представляет собой статистическое обобщение экономических сделок, осуществляемых за данный период между резидентами данной страны (домашними хозяйствами, фирмами и правительством) и внешним миром. Важнейшая макроэкономическая функция платежного баланса состоит в отражении международных экономических отношений данной страны с зарубежными партнерами, что дает возможность определить оптимальную текущую дежно-кредитную и фискальную политику государства.

Сальдо платежного баланса отражает разницу между суммой выплат иностранным государствам и суммой, полученной от них. Сюда входит широкий спектр разнообразных платежей и поступлений,

таких, как стоимость товаров и услуг, в том числе фрахт и страховые платежи, расходы и доходы от туризма, кредиты и инвестиции, выплаты процентов, дивидендов.

Положительное сальдо платежного баланса свидетельствует о том, что *поступления превышают выплаты*. *Дефицит баланса* означает, что *выплаты превышают поступления*. Значительное влияние на состояние платежного баланса оказывает валютный курс.

Структуру платежного баланса можно представить следующим образом.

- I. **Счет текущих операций.**
 - * **A. Товары и услуги.**
 - а) Товары.
 1. Экспорт товаров.
 2. Импорт товаров.
 - б) Услуги.
 1. Экспорт услуг.
 2. Импорт услуг.
 - Сальдо *торгового баланса*.
 - В. **Доходы.**
 1. Оплата труда.
 2. Доходы от инвестиций.
 - С. **Текущие трансферты.**
Сальдо *баланса по текущим операциям*.
- II. **Счет операций с капиталом и финансовыми операциями.**
 - A. **Счет операций с капиталом.**
 1. Приток капитала.
 2. Отток капитала.
 - В. **Финансовый счет.**
Сальдо *баланса движения капитала*.
Сальдо *баланса по текущим операциям и балансу движения капитала (Сальдо платежного баланса)*.

Экономические сделки, отраженные в платежном балансе, можно подразделить на текущие операции и операции с капиталом. Поэтому в составе платежного баланса можно выделить два основных раздела: *счет текущих операций*, отражающий международное движение реальных материальных ценностей, и *счет операций с капиталом и финансовыми операциями*, показывающий источники финансирования движения реальных материальных ценностей.

Наиболее весомой частью платежного баланса является счет текущих операций. Он включает торговый баланс, баланс товаров и услуг, а также чистые доходы и чистые текущие трансферты. Торговый баланс образует разницу между товарным экспортом и товар-

НБМ импортом. Он составляет наибольшую часть счета текущих операций и является часто упоминаемым показателем экономического положения страны.

Торговый баланс наглядно иллюстрирует роль внешней торговли в достижении макроэкономического равновесия национальной экономики. Положительный или отрицательный характер сальдо торгового баланса в значительной мере определяют соответствующий характер сальдо не только текущего счета платежного баланса, но и состояние сальдо платежного баланса в целом. Для большинства стран равновесие платежного баланса покоится на равновесии баланса торгового.

Баланс товаров и услуг дополняет торговый баланс, отражая движение не только товаров, но и услуг. Сюда относится широкий спектр нефакторных услуг: транспортные услуги, связь, строительство, страхование, финансовые, компьютерные и другие услуги, оказываемые резидентами нерезидентам, и наоборот. Значимость данного баланса возрастает, особенно в развитых странах в силу ускоренного развития в них непродовольственной сферы.

Группа статей «Доходы» в платежном балансе отражает отношения между резидентами и нерезидентами по поводу оплаты труда нерезидентов, а также доходы от инвестиций, т.е. доходы, полученные резидентами на свои зарубежные финансовые активы. *Доходы от инвестиций* включают:

- доходы от *прямых* инвестиций, т.е. доходы прямого инвестора-резидента на капитал, вложенный им в предприятие-нерезидент;
- доходы от *портфельных* инвестиций, представляющие собой потоки денежных средств между резидентами и нерезидентами, возникающие в результате купли-продажи ценных бумаг;
- доходы от *других* инвестиций, т.е. поступления и выплаты по любым другим финансовым требованиям резидентов к нерезидентам, например, проценты по займам от МВФ.

Если иностранный капитал, вложенный в данной стране, приносит меньший доход, чем отечественный капитал, инвестированный за рубежом, то чистые доходы от инвестиций положительны, а в обратном случае — отрицательны.

Трансферты отражают межстрановую передачу материальных ресурсов без стоимостного эквивалента и подразделяются на текущие и капитальные. В текущий счет платежного баланса включаются текущие трансферты, а в счет операций с капиталом — капитальные.

Текущие трансферты включают текущие трансферты органов государственного **управления** и остальных секторов. Первые отра-

жают текущие переводы по международному сотрудничеству, различные виды гуманитарной помощи и др. Вторые — переводы денежных средств между частными лицами и негосударственными организациями (между резидентами и нерезидентами). Сюда относятся дарения, наследство, алименты и пр. Величина чистых трансфертов зависит от того, какой из встречных потоков текущих трансфертов окажется интенсивнее.

Дефицит баланса по текущим операциям финансируется либо с помощью зарубежных займов, либо посредством продажи части активов иностранцам, что отражается в счете движения капитала. Если данные источники исчерпаны, то возникает необходимость макроэкономической корректировки текущего счета платежного баланса, которая состоит либо в увеличении экспорта, либо в сокращении импорта. В первом случае стимулируются экспортеры, во втором — усиливаются импортные ограничения. Последние ведут к удорожанию импорта и негативно сказываются на положении отечественных потребителей.

Финансирование международного движения товаров и услуг отражается в балансе движения капитала. Он получил название «Счет операций с капиталом и финансовых операций» и состоит из счета операций с капиталом, отражающих, в частности, капитальные трансферты, и финансового счета, который отражает изменения в отношениях собственности на внешние финансовые активы и обязательства данной страны. Прямые и портфельные инвестиции представлены группой статей финансового счета. Они являются формой международного движения капитала, которая находит отражение в платежном балансе страны.

Под рассмотренными статьями финансового счета в платежном балансе подводится условная черта. Под ней находятся статьи *резервных активов*. Последние представляют собой высоколиквидные активы. Они находятся под контролем правительства и могут быть использованы для финансирования платежного баланса и регулирования курса национальной валюты.

К резервным активам относятся:

- валютные активы, представляющие наиболее значимую часть в структуре резервных активов;
- монетарное золото;
- специальные права заимствования (СДР), выпускаемые МВФ, и некоторые другие активы.

Резервные активы инвестируются в высоколиквидные и надежные инструменты мирового финансового рынка, такие, как казначейские векселя, акции крупных компаний, могут они храниться на счетах иностранных банков и т.д.

Резервная часть платежного баланса отражает не запасы, а потоки финансовых ресурсов, т.е. изменения в уровне резервных активов на начало и конец года.

Правительства используют резервные активы, как правило, после того, как исчерпаны возможности привлечения внешних кредитов, а также девальвации национальной валюты в целях стимулирования экспорта.

Состояние платежного баланса характеризует общее состояние национальной экономики. Платежные балансы стран, как правило, находятся в неравновесии. Само неравновесие платежного баланса, будучи регулятором внутриэкономических процессов, оказывает в свою очередь обратное влияние на состояние экономики.

Так, постоянное отрицательное сальдо баланса по текущим операциям грозит национальной валюте обесценением и побуждает к привлечению иностранного капитала. При этом для экономики важно, в какой форме будет происходить приток иностранного капитала.

Приток долгосрочных предпринимательских инвестиций может способствовать оживлению экономики, хотя и потребует в дальнейшем выплаты доходов на иностранные инвестиции. Долгосрочные государственные и частные банковские займы увеличат внешний долг страны со всеми вытекающими отрицательными последствиями. Будут накапливаться долги, обслуживание которых обходится все дороже.

Устойчивое положительное сальдо баланса по текущим операциям, напротив, создает основу для вывоза капитала и укрепляет положение национальной валюты.

Отрицательные последствия для экономики могут вызвать резкие колебания сальдо баланса по текущим операциям. Рост положительного сальдо может стимулировать инфляцию, тогда как всплеск отрицательного сальдо дестабилизирует внешнеэкономические операции, поскольку провоцирует снижение курса национальной валюты. В целом равновесие платежного баланса зависит в первую очередь от состояния сальдо баланса по текущим операциям.

Государство осуществляет регулирование платежного баланса тремя основными методами.

1. Прямой контроль над импортом капитала.

Используются различного рода ограничения и ужесточающие меры в области таможенной политики, перевода за границу доходов по иностранным инвестициям и т.д. Подобные меры могут дать кратковременный эффект, но в долгосрочном плане они отрицательно скажутся на конкурентоспособности отечественных предприятий, а также отпугнут иностранных инвесторов.

2. Дефляция. Это политика ограничения спроса, направленная на замедление роста цен или на их снижение. Она является эффективным способом борьбы с инфляцией и ее последствиями. Сжатие денежной массы в экономике достигается путем:

- a) изъятия денег и уничтожения купюр, выведенных из оборота, и обмена их на новые, но в меньшем количестве; блокирования банковских депозитов;
- б) проведения денежно-кредитной политики, направленной на уменьшение кредитных ресурсов коммерческих банков. Для этого используются увеличение учетной ставки, выпуск государственных займов и т.д.;
- в) реализации бюджетно-налоговой политики, ориентированной на превышение государственных доходов над расходами. Происходит налоговое изъятие средств из потребления и инвестиций.

Последствия дефляции противоречивы. С одной стороны, она сопровождается повышением реальной процентной ставки, что вызывает приток иностранного капитала; с другой — повышает валютный курс и стимулирует импорт, ослабляя экспортные возможности.

3. Регулирование валютного курса. Понижение валютного курса при прочих равных условиях стимулирует экспорт и сокращает импорт.

глава 14 Особенности экономики развитых стран

Группа стран с развитой рыночной экономикой к началу XXI в. насчитывает немногим менее 40 государств, расположенных в Западной Европе, Северной Америке, Азии, Австралии и Океании. 29 из них объединены в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а 7 государств (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Канада, Италия) называют Большой семеркой Севера. Именно эти страны определяют как направления развития всей системы мирового хозяйства, так и тенденции социально-экономического прогресса во всех государствах и регионах мира.

14.1. Общая характеристика развитых стран

Одним из основных показателей уровня экономического развития отдельных стран и их группировок является размер ВВП на душу населения. Он рассчитывается согласно методике ООН на основе паритета покупательной способности национальных валют (ППС) и в неизменных ценах. В развитых странах этот показатель (исчисленный в ценах и по ППС национальных валют 1993 г.) составил в 1997 г. 21,5 тыс. долл. против 5,7 тыс. долл. в мире в целом, 3—15 тыс. долл. в развивающихся странах, 5,5 тыс. долл. — в бывших социалистических странах Европы и 3,1 тыс. долл. — в странах СНГ¹. Таким образом, по объему ВВП на душу населения развитые страны опережали в 1997 г. среднемировой показатель в 3,7 раза, развивающиеся страны — в 6,8 раза, бывшие социалистические страны Европы — в 3,9 раза, страны СНГ — в 6,7 раза.

Развитые страны сконцентрировали на своей территории значительную часть мирового общественного производства. При численности населения в 840,5 млн человек (14,2% от общей численности жителей Земли) в 1997 г. они произвели ВВП стоимостью 18 070 млрд долл. (52,8% мирового объема)². Эксперты междуна-

родного валютного фонда (МВФ) в группу 29 государств с развитой рыночной экономикой относят 15 стран Европейского союза (ЕС), четыре новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии — Республику Корею, Сингапур, Тайвань, Гонконг, а также США, Японию, Канаду, Мексику, Австралию, Исландию, Израиль, Новую Зеландию, Норвегию и Швейцарию. Следует, однако, иметь в виду, что в соответствии с международным статусом Тайвань выступает как провинция КНР, а Гонконг с июля 1997 г. — как специальный административный регион КНР.

По классификации МВФ, КНР и Индия входят в состав группы 128 развивающихся стран, а Россия — в группу 28 стран с переходной экономикой. При этом доля КНР в 2000 г. в мировом ВВП составила 11,6%, в мировом экспорте товаров и услуг — 3,7% и в населении мира — 21,1%. За этот же период российские показатели оказались соответственно 2,5, 1,5 и 2,5%.

Данные, приведенные в табл. 14.1, характеризуют доли отдельных стран и их групп в совокупном ВВП, экспорте товаров и услуг населению мира в 2000 г., подсчитанные по паритету покупательной способности национальных валют.

Таблица 14.1

Доля отдельных стран и их групп в совокупном ВВП, экспорте товаров и услуг населению мира в 2000 г., %

Страны и группы стран	Число	ВВП		Экспорт товаров и услуг		Население	
		Развитые экономики	Мир	Развитые экономики	Мир	Развитые экономики	Мир
1	2	3	4	5	6	7	8
Развитые экономики	29	100,0	57,1	100,0	75,7	100,0	15,4
Основные индустриальные страны	7	79,5	45,4	62,9	47,7	74,3	11,5
США		38,5	22,0	18,8	14,2	29,7	4,6
Япония		12,8	7,3	9,2	7,0	13,6	2,1
ФРГ		8,1	4,6	11,0	8,4	8,9	1,4
Франция		5,6	3,2	6,6	5,0	6,3	1,0
Италия		5,4	3,1	5,1	3,9	6,1	0,9
Великобритания		5,5	3,1	6,7	5,1	6,3	1,0
Канада		3,5	2,0	5,5	4,2	3,3	0,5
Другие развитые экономики	22	20,5	11,7	37,1	28,1	25,7	4,0

¹ МЭ и МО. - 1998. № 10. - С. 120—121.

² Там же.

Окончание табл. 14.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Европейский союз	15	35,0	20,0	47,6	36,0	40,2	6,2
Зона евро	12	28	16,0	37,9	28,7	32,3	5,0
Новые индустриальные азиатские экономики	4	6,0	3,4	13,1	9,9	8,6	1,3

Источник. World Economic Outlook (October 2001). Washington IMF, 2001 p.185

Как видно из данных табл. 14.1, доля 29 государств с развитой рыночной экономикой в мировом ВВП составляет 57,1%, в мировом экспорте товаров и услуг — 75,7%. При этом в указанных странах проживает всего 15,4% населения Земли.

Ведущую роль в мировой экономике занимают США, и пока ни одна страна в мире не может конкурировать с этим экономическим лидерством. Доля США в мировом ВВП составляет 22%. При этом население страны составляет всего 4,6% населения мира. Только страны Европейского союза, хотя и уступают США по размеру ВВП, но у них почти в 3 раза больше доля в мировом экспорте товаров и услуг (36%). Учитывая тесную связь между США и ЕС, можно констатировать, что более 50% мирового экспорта товаров и услуг — экспорт из этих стран.

Одним из основных показателей уровня экономического развития отдельных стран и их группировок является размер ВВП на душу населения. Он рассчитывается по методике ООН на основе паритета покупательной способности национальных валют (ППС) и в неизменных ценах. В развитых странах Запада этот показатель (исчисленный в ценах и по ППС национальных валют 2000г.) составил, по оценке 2000г., 29,0 тыс. долл. против 8,1 тыс. долл. в мире в целом, 5,8 тыс. долл. в развивающихся странах, 13,9 тыс. долл. — в бывших социалистических странах Европы и 6,9 тыс. долл. — в бывшем Советском Союзе, в том числе 8,7 тыс. долл. в России¹. Таким образом, по объему ВВП на душу населения развитые страны опережали в 2000г. среднемировой показатель в 3,6 раза, развивающиеся страны — в 7,6 раза, бывшие социалистические страны Европы — в 2,1 раза, бывший Советский Союз — в 4,2 раза, в том числе Россию — в 3,3 раза.

Развитые страны сконцентрировали на своей территории значительную часть мирового общественного производства. При численности населения в 853 млн человек (14,2% от общей численности жителей Земли) в 2000г. они произвели ВВП стоимостью 24 775 млрд долл. (51,0% мирового объема)². К тому же они расши-

ряют свой контроль над экономикой остальных государств через внешнюю торговлю, систему зарубежных инвестиций, сеть ТНК, монополизацию научно-технических достижений и т.д.

Усиление господства корпораций, участвовавшие в кризисе перепроизводства, особенно Великая депрессия 1929—1933 гг., потребовали усиления государственного регулирования экономики, так как рыночный механизм саморегулирования перестал справляться с такими проявлениями нестабильности экономики, как инфляция, безработица, спады производства.

Заметное повышение роли государства в экономике развитых стран произошло после Второй мировой войны, в результате чего в большинстве из них сложилась так называемая «смешанная» экономика, в которой при господствующей роли частного бизнеса значительное место принадлежит государственному сектору.

В зависимости от соотношения государственного сектора и рыночных элементов хозяйственного механизма можно выделить несколько моделей «смешанной» экономики в развитых странах:

- *либеральная (американская) модель*, для которой характерны приоритетная роль частной собственности, рыночно-конкурентный механизм в сфере производства, сбыта, инвестирования, использования рабочей силы, высокий уровень социальной дифференциации. Правительство регулирует экономику на макро- и микроуровне через законодательство, налоговую и денежно-кредитную политику в целях развития конкуренции и ограничения власти монополий, смягчения провалов рынка, защиты интересов отдельных социальных групп населения и т.п. Эта модель характерна для США, Канады, приближаются к ней в определенной степени экономические системы Великобритании, Ирландии, Бельгии, Италии, Франции;
- *социально-рыночная (германская) модель*, представляющая собой социальное рыночное хозяйство, в котором конкурентный рыночный механизм дополняется созданием особой социальной инфраструктуры. Она предусматривает постоянную поддержку тех, кто испытывает трудности в нерегулируемом капитализме (малообеспеченные семьи, безработные, молодежь, мелкие и средние фирмы). Государство берет на себя широкие обязательства в обеспечении благосостояния тех, кто не может самостоятельно обеспечить достаточный уровень доходов, и проявляет большую экономическую активность;
- *шведская модель*, распространенная в Швеции, других скандинавских странах, Австралии. Для нее характерен высокий уровень социальных гарантий, основанный на широком пе-

¹ МЭ и МО. - 2001. - №9. - С. 98.

² МЭ и МО. - 2001. - №10. - С. 90,94.

перераспределении доходов и поиске социального консенсуса. Дополнением этой характеристики служат сильные профсоюзы и многообразные «свободные ассоциации», способствующие координации общественных и частных интересов, а также развитие идеологии социального партнерства, закрепленной в соглашениях предпринимателей и профсоюзов, которая реализуется посредством переговоров участников политического процесса. Эта модель еще называется *корпоративистской*, так как экономические решения осуществляются путем добровольной и постоянной координации конфликтных целей различных групп при активном участии государства.

Разновидностью шведской модели может служить *японская модель*. Она представляет собой модель регулируемого корпоративного капитализма, в которой возможности частного накопления капитала сочетаются с активной ролью государства в области программирования экономического развития, структурной, инвестиционной, внешнеэкономической и социальной политики при высокой доле государства в предпринимательском секторе. Особое внимание уделяет государство повышению квалификации рабочей силы путем ее непрерывной профессиональной подготовки. Для японской модели характерно также сочетание самых передовых форм организации производства и труда с национальными традициями. Поэтому японскую модель экономического развития называют *иерархическим корпоративизмом*.

Развитая рыночная экономика на протяжении последних столетий продемонстрировала свои преимущества перед другими экономическими системами: гибкость и приспособляемость к изменению производительных сил, способность осваивать достижения НТП, быстро реагировать на изменения потребительского спроса и полностью удовлетворять его.

14.2. Основные социально-экономические тенденции в развитых странах

Рыночная экономика *промышленно* развитых стран представляет собой высшую форму товарного производства, когда все обмениваемые блага являются воспроизводимыми и их производство может быть увеличено в любой пропорции.

В этих государствах закономерностью общественного воспроизводства является его *циклический характер*, т.е. периодические колебания уровней производства, занятости, цен. В экономической теории причинами цикличности называют периодические колебания инвестиционной активности, объемов денежной массы, сово-

купных расходов, массовое обновление основного капитала, смену технологической основы производства и др.

За последнюю четверть XX в. экономика развитых стран пережила четыре циклических спада в периодах: 1974—1977, 1980—1982, 1990—1993, 1997—1998 гг.

Причем в отличие от циклодинамики 70-х годов 80—90-е годы характеризуются значительной асинхронностью цикла. В цикле 1982—1993 гг. подъем достиг наивысшей точки в США и Канаде в 1984 г., в Японии, Великобритании, Франции и Италии — в 1988 г., в Германии — в 1990 г., когда в США, Великобритании и Канаде уже обозначился новый спад.

После спада начала 90-х годов в США наблюдается стабильный экономический рост, тогда как в континентальной Европе подъем набрал силу только в 1995 г., а в Японской экономике, прошедшей низшую точку кризиса в 1993 г., подъем был прерван финансовым кризисом 1997—1998 гг. охватившим Азию и Восточную Европу, которые от него особенно сильно пострадали. Анализ мировой хозяйственной конъюнктуры начала третьего тысячелетия свидетельствует о том, что после пика циклического подъема в 2000 г. началось замедление экономического роста.

Синхронность фаз экономического цикла в развитых странах в 70—80-е годы была обусловлена глобальным повышением цен на нефть, другие энергоносители и сырье. По мере затухания их влияния циклодинамика в ведущих странах приобрела автономный характер.

На характер цикла в современных условиях влияют не только сроки обновления основного капитала, но и способность к быстрой реализации новшеств, а также превращение информации в один из главных ресурсов общественного производства. Развитие мировой экономики в XXI в. менее подвержено циклическим колебаниям, чем в середине XX в. Спад 2001—2002 гг. лишь подтвердил, что экономический цикл стал еще более сглаженным. Можно назвать несколько причин такой тенденции. Это, во-первых, непрерывный технический прогресс, придающий обновлению основного капитала характер постоянно текущего процесса, в отличие от прежней периодической встряски; во-вторых, разная продолжительность жизни основного производственного капитала и основного потребительского фонда (жилые дома, предметы длительного пользования); в-третьих, высокая доля услуг (в США она, например, составляет 75% ВВП); в-четвертых, «тонкая настройка», т.е. филигранное регулирование экономики государством, смягчающее ее спады после бума.

Другой важной отличительной чертой экономики индустриальных стран является *неравномерность социально-экономической раз-*

вития отдельных стран, их различных группировок в отдельные периоды, что непосредственно связано с цикличностью развития рыночной экономики. Она выражается в различных темпах роста общественного производства, производительности труда, различиях в уровне доходов на душу населения и т.д. Если в начале XIX в. лидером в мировой экономике была Англия, то к концу XIX в. она уступила свое первенство США, но продолжала сохранять ведущие позиции в Западной Европе. В начале XX в. быстро укрепили свои позиции в мировой экономике Германия и Франция.

Самые большие скачки в экономическом развитии связаны с двумя мировыми войнами, основной причиной развязывания которых являлась как раз неравномерность развития. Она приводила к изменению позиций отдельных стран и их группировок в мировом хозяйстве. Результатом первой мировой войны явилось поражение Германии, потеря ею колоний и усиление позиций США, Англии, Франции в мировом хозяйстве. Попытка Германии утвердить свое мировое господство во Второй мировой войне закончилась ее поражением и распадом, а безусловным лидером развитых капиталистических стран стали США.

Во второй половине XX в. под влиянием достижений НТР усилился процесс сближения уровней производительности труда в развитых странах. В результате несколько ослабли позиции США в подсистеме развитых стран: сократился их удельный вес в мировом ВВП, в мировой торговле и вывозе капитала, в то же время усилились позиции стран Западной Европы, прежде всего Германии и Японии.

На протяжении двух послевоенных десятилетий XX в. сложились три центра силы в мировом хозяйстве: США, Западная Европа, Япония, экономический потенциал которой в 70–80-е годы превратил ее во вторую экономическую державу мира.

В последние десятилетия XX столетия усилились процессы выравнивания уровней экономического развития. Этому способствовали освоение достижений НТР, развитие интеграционных процессов в Западной Европе и Северной Америке, деятельность ТНК, создавших сеть зарубежных филиалов, по сути «вторую экономику». 24 тыс. ТНК, составляющие сегодня основу мирового экономического порядка, имеют штаб-квартиры в 14 из наиболее развитых стран мира¹, а 407 из 500 крупнейших промышленных, сервисных и сельскохозяйственных корпораций принадлежат странам Большой семерки. Эти 500 крупнейших ТНК производят сегодня более 1/4 общемирового объема товаров и услуг, их доля в экспорте промыш-

ленной продукции равна 1/3, а в мировой торговле технологиями и управленческими услугами — 4/5.

В табл. 14.2 представлены данные, характеризующие сближение уровней экономического развития в индустриальных странах.

Таблица 14.2
Уровень производства ВВП на душу населения
(по паритету покупательной способности), %

Годы	Страны		
	США	ЕС (15 стран)	Япония
1960	100	55,3	30,8
1970	100	64,8	58,5
1980	100	69,7	69,0
1990	100	72,1	81,2
1997	100	71,2	79,6

Источники: МЭиМО. 1998. № 10. - С. 120

В то же время сохраняется довольно серьезный разрыв между отдельными государствами по важнейшим показателям социально-экономического развития (табл. 14.3). Данные свидетельствуют о значительном отставании стран Западной Европы и Японии от США по уровню производительности труда в промышленности, объему ВВП и потреблению товаров и услуг на душу населения.

Таблица 14.3

Основные показатели социально-экономического развития в 2000 г., оценка (в ценах и по ППС национальных валют 2000 г.)

Страны и их группы	Показатели		
	ВВП на душу населения, тыс. долл.	Производительность труда в промышленности (добавленная стоимость на одного занятого, долл.)	Производительность труда в целом по ВВП в сопоставлении с соответствующим показателем США, %
1	2	3	4
Развитые страны Запада	29,1	14 330	77,8
США	36,1	16 875	100,0
Япония	27,6	13 115	68,9
Канада	27,4	17 750	85,0
Австралия	26,4	11 180	72,7
Западная Европа	24,9	12 780	64,7

¹ Ashkenas R., Ulrich D., Jick T., Kerrst, The Boundaryless Organization. Breaking the Chains of Organizational Structure. San Francisco, 1995.p. 263.

Окончание табл. 14.

1	2	3	4
Германия	26,3	16 230	67,3
Франция	27,3	12 910	70,3
Италия	25,2	13 200	70,1
Англия	24,3	12 640	65,0
Швеция	27,2	12 890	57,5
Норвегия	22,1	17 340	80,8
Швейцария	32,0	18 940	82,5
Дания	27,5	9440	64,7
Австрия	28,4	13 810	64,9
Бельгия	27,9	13 860	77,7
Нидерланды	25,6	13 060	70,0
Финляндия	25,3	18 000	64,3
Источники: МЭ и МО, 2001. — №9 - С.98, 101, 104-105			

Производительность труда в промышленности западноевропейских стран, по оценке 2000 г., составила чуть более 84,9% к уровню США, в промышленности Японии — 77,7%; объем ВВП на душу населения составил соответственно 80,6% и 76,5%.

Таким образом, проблема выравнивания уровней экономического развития остается актуальной для развитых стран на ближайшую перспективу.

Во второй половине XX в. произошло существенное изменение структуры общественного производства развитых стран. В этой структуре выделяются три основных сектора: *первичный* — добывающие отрасли и сельское хозяйство; *вторичный* — обрабатывающая промышленность и *третичный* — сфера услуг.

К концу 60-х годов во всех этих странах и прежде всего в США в силу возросшей эффективности сельского хозяйства и добывающей промышленности отмечались резкое снижение удельного веса первичного сектора в структуре ВВП и выдвигание на одно из доминирующих мест в национальном хозяйстве сферы услуг при стабильной доле обрабатывающей промышленности.

Структурной перестройке экономики развитых стран способствовал энергетический и сырьевой кризис 1973—1975 гг., положивший начало развитию нематериалоемких отраслей и свертыванию неэффективных производств.

Освоение энергосберегающих технологий сопровождалось снижением энергоемкости производства. В результате за период 1973—1985 гг. ВВП стран — членов ОЭСР вырос на 32%, а потребление энергии — только на 5%.

Зависимость развитых стран от поставщиков ресурсов стала активно преодолеваться со второй половины 70-х годов. К тому же развитые страны активизировали разработку собственных запасов полезных ископаемых.

Вместе с тем промышленность продолжала оставаться ведущей отраслью материального производства, и технологический процесс в 60—80-е годы исходил в первую очередь из потребностей промышленности. С конца 60-х годов американские и западноевропейские производители начали переносить массовое производство трудоемкой и ресурсоемкой продукции за пределы своих границ, прежде всего в страны Юго-Восточной Азии, закладывая тем самым основу для их ускоренного индустриального развития.

Как видно из табл. 14.4, доля промышленности в ВВП постепенно сокращалась вплоть до конца 80-х годов. В 90-е годы она стабилизировалась, составив в 1997 г. в США и Японии около 22,5%, в странах Западной Европы — 24,5% (от 29% в Германии до 16,4% в Португалии).

■

Таблица 14.4

Доля промышленности в совокупном ВВП развитых стран (%)

	1960 г.	1970 г.	1975 г.	1985 г.	1989 г.	1990 г.	1995 г.	1997 г.
промышленность	36,4	31,6	29,9	29,9	27,1	23,0	22,5	22,5
Источник. Показатели за 1990—1997 гг. рассчитаны по - МЭ и МО - 1998. - №10. - С. 116, 124.								

На основе достижений второго этапа НТР (80—90-е годы), получившего название *микроэлектронной революции*, начался переход наиболее развитых стран к новой «информационной цивилизации», или *постиндустриальному обществу*. Его основной чертой является соединение достижений НТР со все более социально ориентированной рыночной экономикой, а главной движущей силой — производство и потребление не материальных благ, а различных информационных ценностей, бурное развитие информатики и телекоммуникаций, постоянное обновление и быстрое внедрение передовых технологий, увеличение выпуска наукоемкой продукции, совершенствование системы организации и управления всеми сферами жизнедеятельности общества. Главным фактором развития становится человек с его интеллектом, высоким уровнем образования и профессиональной подготовки, деловой и общественной активностью.

Вместе с тем ускоренное развитие сферы услуг послужило одной из основных причин замедления экономического роста в 70—

90-е годы. В сфере услуг производительность труда традиционно ниже, чем в промышленности, а расходы на внедрение технических новшеств высоки.

Другой причиной замедления экономического роста в развитых странах в тот период явился рост мировых цен на сырье и энергоресурсы, начавшийся еще в конце 60-х годов. С 1965 по 1970 гг. нефть подорожала более чем на 15%, уголь — почти на 20, серебро — на 40, никель — на 60, а медь более чем на 70%¹. Вплоть до 1975 г. цены на нефть, черные и цветные металлы продолжали расти, несмотря на сокращение спроса.

Кроме того, впервые за послевоенные годы в развитых странах получил развитие серьезный инфляционный процесс, резко обесценивший доходы большей части населения. Согласно официальным данным Федерального казначейства, уровень цен в США в 1973 г. вырос на 87%, а в 1974 г. — на 12,3%. За период 1972—1982 гг. стоимость жизни в США выросла на 133%. Инфляция в ФРГ, Франции и Великобритании превысила в 1974 г. 10% в годовом исчислении.

Впервые в истории развитых стран инфляционные процессы протекали в условиях экономического спада. Это явление получило название *стагфляции*. Замедление экономического роста и снижение инвестиционной активности сопровождались ростом безработицы. В западноевропейских странах и США в 1973—1975 гг. она выросла более чем вдвое. С 1979 г. началась новая волна роста цен на нефть, и к 1 июля 1980 г. цена на нее достигла 34,72 долл. за баррель (для сравнения, в начале 1999 г. цена на нефть опускалась до 10,2 долл. за баррель). Начался быстрый рост цен и на другие базовые виды сырья, обусловивший новую инфляционную волну.

Правительства США и западноевропейских стран пытались изменить ситуацию путем усиления государственного вмешательства в экономику, что привело к увеличению государственных расходов и повышению доли ВВП, перераспределяемого через бюджет.

Увеличение правительственных расходов сопровождалось образованием дефицита бюджета и государственного долга. Суммарный государственный долг стран — членов ОЭСР вырос с 42% их ВВП в 1974 г. до более чем 77% в середине 90-х годов. Кроме того, рост государственных расходов требовал увеличения налогов. К началу 80-х годов налоги становятся в развитых странах основным препятствием для экономического роста.

Капитал, не находящий прибыльного приложения внутри развитых стран, прежде всего в США, устремился в страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Более дешевые японские

товары, а позднее и товары из стран Юго-Восточной Азии стали серьезно конкурировать с продукцией развитых стран и на их внутренних рынках. Из года в год нарастало отрицательное сальдо у США и стран Западной Европы в торговле с Японией, а позднее — и с другими странами. В итоге на протяжении 70—80-х годов несколько снизилась доля США в мировом промышленном производстве, мировой торговле и мировых инвестициях, но они сохранили свои позиции лидера развитых стран.

Преодоление возникших сложных социально-экономических проблем стало возможным на пути неоконсервативных экономических реформ, получивших название «рейганомии» в США и «тэтчеризма» в Великобритании. Главной целью этих реформ являлась активизация предпринимательства, частных производственных инвестиций и венчурного капитала, направляемого в сферу разработки новых высоких технологий. Эта цель могла быть реализована только путем радикального снижения налогов с корпораций и частных лиц и обуздания инфляции, а также проведения активной государственной денежно-кредитной политики.

Основным рычагом обуздания инфляции стало повышение уровня процентной ставки, достигшей в США в 1981—1982 гг. беспрецедентного уровня, — 20% годовых. В результате малоэффективные производства вытеснялись из экономики, а выживали лишь сильнейшие. Процесс сопровождался увеличением безработицы, ростом бедности и социальной напряженности.

Главная цель — рост производственных инвестиций — была достигнута. Они направлялись, в первую очередь, в высокотехнологичные отрасли. Высокие учетные ставки процента в США привлекли крупнейшие иностранные инвестиции, что позволило продолжить технологическую перестройку экономики на основе достижений второго этапа НТР.

В последние десятилетия наблюдается усиление социальной ориентации экономики развитых стран, так как человеческий фактор во многом определяет конкурентоспособность стран в мировом хозяйстве.

Были значительно увеличены расходы на развитие целого ряда социальных услуг (образование, здравоохранение, социальное обеспечение). Так, социальные расходы государства во всех развитых странах Запада за период 1970—1997 гг. выросли более чем в три раза, в том числе на образование — в 2,8 раза, на здравоохранение — в 3,1 раза. Наиболее высокие темпы роста социальных расходов в государственных бюджетах отмечались в Японии (6 раз), Канаде (4,1 раза), Испании (5 раз)¹.

¹ Иноземцев В. Расколотая цивилизация. — М.: «Academia» — Наука, 1999. — С.178.

Среднемесячный душевой денежный доход в развитых странах с 1970 по 1997 г. увеличился почти вдвое, в том числе среднемесячная заработная плата рабочих и служащих — в 1,6 раза. Вместе с тем произошло выравнивание душевых доходов и заработной платы между странами. Самый высокий уровень среднемесячного душевого дохода в 1997 г. был в США (2240 долл.), самый низкий — в Греции и Португалии (1165 долл.). США лидируют также по уровню среднемесячной заработной платы (2800 долл.).

Одновременно с ростом доходов населения происходило сокращение разрыва в доходах между богатейшими и беднейшими слоями населения.

Вместе с тем сохраняется большой разрыв между доходами богатейших и беднейших семей в США (в 19 раз) и в ряде стран Западной Европы (Франция, Англия и др.).

Степень социальной ориентации экономики значительно выше в странах Западной Европы по сравнению с США, Канадой и Австралией. Так, в 1997 г. все расходы на социальные нужды составили в США 59% расходов федерального бюджета, в Канаде — 61,7, в Австралии — 25,2, тогда как во Франции — 74,3, Италии — 70, Швеции — 76,3%, а в Швейцарии даже 78,5%¹. Этот факт в значительной мере объясняется сильными позициями социал-демократических партий в странах Западной Европы. Во многих странах эти партии находятся длительное время у власти, в том числе в таких государствах, как Германия и Великобритания.

В последнее время значительно усилилась социальная ориентация государственных расходов в Японии. Если в 1970 г. государство в этой стране тратило на социальные нужды 56,2% бюджетных средств, то в 1997 г. уже 68%². Однако, учитывая, что государственные расходы Японии в 1997 г. составили всего 27% от общего объема ВВП, следует отметить меньшую степень социальной защиты населения этой страны по сравнению, например, со странами Западной Европы, хотя частично такое отставание компенсируется системами социальных гарантий со стороны крупных частных компаний (система пожизненного найма, пенсии и др.).

Усиление социальной ориентации государственных расходов приводит к необходимости наращивать налоговое бремя. В среднем по странам ОЭСР доля налоговых поступлений в государственный бюджет составляла в 1975—1980 гг. 27,3% от объема ВВП, в 1981—1985 гг. — 29, в 1986—1992 гг. — 30,4%. По отдельным странам этот показатель был значительно выше: в Голландии в 1986—1992 гг. —

45,2% от объема ВВП, в Италии — 37,3, в Швеции — 36,7, во Франции — 37,6%. Надо сказать, что чрезмерные налоговые изъятия подрывают стимулы к деловой активности и высокоэффективному труду и способствуют расцвету теневой экономики.

Вместе с тем усиление социальной ориентации экономики связано с демографическими процессами в развитых странах, особенно западноевропейских. Речь идет о старении населения, которое выражается в увеличении относительной доли лиц пожилого возраста (старше 65 лет) в общей численности населения. Население страны считается стареющим, если эта доля превышает 7—8% общей численности. В 1997 г. в странах ЕС проживало 15% пожилых людей, в США — 12%, в Японии — 15%¹.

Это связано, во-первых, со спадом рождаемости: в странах ЕС суммарный коэффициент рождаемости упал с 2,61 ребенка на одну женщину в 1960 г. до 1,4 в 1997 г., и, во-вторых, с ростом продолжительности жизни. В 1996 г. она превысила 80 лет для женщин и 74 года для мужчин, составив в среднем 77,2 года против 73,3 года в 1970—1975 гг.²

Старение населения требует дополнительных средств для выплаты пенсий, на организацию ухода за пожилыми людьми и их медицинское обслуживание. Воздействует старение населения и на структуру материального производства и сферы услуг, изменяя ассортимент товаров и услуг в соответствии с запросами пожилых людей. Необходимы также значительные средства для приспособления средств транспорта, обслуживающего эту категорию населения.

Многие западные экономисты связывают проблему старения населения с падением экономического потенциала. Они считают, что увеличение взносов в пенсионные фонды приведет к сокращению сбережений работающих, откладываемых «на старость». В результате уменьшатся инвестиционные ресурсы и замедлится рост производительности труда. Другие аналитики считают, что экономическое бремя работающих облегчается сокращением расходов на содержание детей и подростков в связи с падением рождаемости.

В ближайшие годы основные надежды на экономический подъем в мировом хозяйстве связаны с Западноевропейским регионом, где темпы роста ВВП повысились с 2,5% в 1999г. до 3,4% в 2000г., промышленного производства — с 1,9 до 5,5, экспорта (включая потоки товаров и услуг между странами единой валютной зоны) — с 4,7 до 12%. Уровень безработицы снизился с 10 до 9,1%.

¹ Там же - С. 116—117.

² Там же.

¹ МЭ и МО. - 1999. №10. - С. 74-75.

² Там же.

Последнее десятилетие в развитии экономики развитых стран характеризовалось стабилизацией социально-экономических процессов, прежде всего темпов экономического роста. После экономического спада начала 90-х годов в промышленно развитых странах, начиная с 1994 г., а в США — с 1992 г., продолжается непрерывный экономический рост. Исключение составляет Япония, где в 1998 г. наблюдался новый спад после непродолжительного подъема 1995—1996 гг. (табл. 14.4).

Аналогичная динамика прослеживается в развитии промышленного производства (табл. 14.5).

В 1998 г. беспрецедентный длительный период экономического подъема в США продолжился на основе растущего внутреннего спроса на потребительские товары и инвестиционного спроса.

Т а б л и ц а 1 4 . 4

Темпы роста ВВП (% к предыдущему году)									
Страны и их группы	1981—1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Развитые страны в целом	2,9	0,7	1,6	0,8	2,7	2,1	2,4	3,0	2,3
США	2,7	0,5	2,5	3,4	4,1	2,0	2,4	3,9	3,6*
Япония	4,0	4,0	1,1	0,1	0,5	0,9	1,6	1,4	2,8
ЕС (15 стран)	2,4	1,5	1,0	0,4	2,9	2,4	1,6	2,7	2,8

* Предварительная оценка.
Источники: European Economy, 1997 №64 Р. Р. 81, 82, 86, 87;
МЭиМО, 1999. №8. - С.4.

Т а б л и ц а 1 4 . 5

Темпы роста промышленного производства (% к предыдущему году)								
Страны и их группы	1981—1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
США	2,3	-1,8	3,5	3,5	5,9	3,2	2,7	3,0
Япония	4,0	1,9	-5,8	-4,2	1,2	3,3	2,7	2,7
ЕС (15 стран)	2,4	1,5	1,0	-0,4	2,9	2,4	1,6	2,4

Источники: те же, что и в табл. 14.4.

•/

Подобная тенденция в 1998 г. отмечалась и в западноевропейских странах. Однако в конце 1998—1999 гг. под влиянием ухудшения перспектив сбыта товаров за рубежом в ведущих странах Европы наметилось замедление экономического роста.

Японская экономика оказалась под влиянием финансового кризиса 1997 г. в Юго-Восточной Азии. Японское правительство приняло программу стабилизации банковской системы, рассчитанную на вложение в нее около 500 млрд долл, а также разработало систему мер по расширению налоговых льгот и увеличению объема общественных работ, выделив на эти цели на 1999—2000 финансовый год 170 млрд долл.

Основным источником стабильного экономического роста в развитых странах в последнем десятилетии безусловно является интеллектуальный капитал современного работника. В связи с этим важным условием конкурентоспособности страны в мировом хозяйстве становится ее научно-технический потенциал.

Расходы на науку в ведущих странах мира составляют от 2 до 3% ВВП. Самый мощный научно-технический потенциал создан в США (для сравнения в России в 1996 г. расходы на науку составили всего 0,86% ВВП, а в расчете на душу населения — лишь 36,5 долл.).

В связи с преимущественным развитием информационного сектора экономики развитые страны вступили в XXI в. с новой экономикой.

14.3. Формирование «новой экономики» развитых стран

Формирование «новой экономики» в развитых странах — одна из наиболее ярких мировых тенденций конца XX — начала XXI вв. Общим основанием для этого стали глобальные рыночные отношения. Однако наиболее существенную черту такого экономического феномена выражают информационные технологии. Новая экономика — это совокупность отраслей, характеризующихся большим вкладом человеческого капитала по сравнению с материально-вещественными ресурсами — землей и капиталом. Она включает образование, информационно-коммуникационные рынки, производство инноваций, сферу высоких технологий, интеллектуальные услуги (консультирование, маркетинговые услуги, аналитика и т.п.). Новую экономику называют также «информационной экономикой», «экономикой знаний» или «знанием-интенсивной экономикой», подчеркивая тем самым ведущую роль информации и знаний в создании ее продукции.

Благодаря революционным изменениям в сфере распространения и применения информации не только резко возросло значение ин-

формационного фактора, но и появились совершенно новые экономические тенденции, еще более усилилась взаимосвязь всех происходящих в мировом хозяйстве процессов, а также объективно расширилась база для активного участия государственных институтов в облегчении эффективного функционирования рыночного механизма путем поддержания и развития адекватной времени информационной инфраструктуры. Это означает, что информационные технологии не могут обойтись без финансовых ресурсов государства.

Возникновение новой экономики произошло в результате информационной революции — третьей по счету экономической революции в истории человечества после первой — аграрной и второй — промышленной. Начало этой революции именно в развитых странах эксперты связывают с высоким уровнем и непрерывным ростом доли накопленных инвестиций в человеческий капитал в общем объеме инвестиций, которая в целом в развитых странах возросла с 47–48% в 1950 г. до 70% в 2000 г. В результате, если в начале XX в. в наиболее развитых странах материально-вещественный капитал по стоимости более чем в два раза превышал размеры накопленных инвестиций в человека, то в начале XXI в. он стал в среднем в 1,5 раза меньше совокупного человеческого капитала, а в США — в 2,4–2,6 раза. Именно человеческий капитал и его адаптивность к постоянным изменениям структуры экономики способствуют развитию ее новых секторов.

За вторую половину XX в. во всех развитых странах значительно увеличилось среднее число (редуцированных по качеству) лет обучения взрослого населения, в том числе в Италии — с 5,5 до 13,3–13,5, в Японии — с 9–9,2 до 15,9–16,1, во Франции — с 9–9,4, до 17–17,2 и в США — с 11,3 до 19,6–20. При этом абсолютное превосходство США по числу лет обучения взрослого населения по сравнению с группой ведущих западноевропейских стран и Японии возросло более чем вдвое: примерно с 2,1 до 4,3 лет¹.

Наряду с существенным увеличением инвестиций в человеческий капитал в развитых странах наметился значительный рост инвестиций в информационные технологии, так называемый *активный элемент основного капитала*. Лидером среди развитых стран по этому показателю выступают США, где расходы на информационные технологии в 1970–80-е годы возрастали в среднем ежегодно на 20–25%, а в 90-е примерно на 30–35%. В результате доля капиталовложений в информационные технологии (без учета затрат на программные продукты) в общем объеме частных инвестиций в машины и оборудование в США выросла с 6–8% в 1970 г. до 9–

12% в 1980 и 34–38% в 1999 г. или с 1,8% ВВП в 1983 г. до 3,5 в 1995 и 4,5% в 1999 г.

В странах Европейского союза и Японии удельный вес соответствующих затрат в ВВП увеличился в 1995–1999 гг. более чем в 1,5 раза, но все же к концу отмеченного периода не превысил 2,8–3,0%. В результате к началу XXI в. на США приходилась 1/3 общемировых затрат на НИОКР, а также свыше 2/5 мировых капиталовложений в сферу информационных технологий. Столько же составляли аналогичные показатели по Японии и западноевропейским странам вместе взятым¹. Одновременно в отраслях, производящих информационно-компьютерные технологии, увеличилась доля занятости.

Среднегодовой прирост занятости в отраслях ИКТ в 1992 — 1999 гг. колебался от 18% в Ирландии до 12,2% в Люксембурге, 0,9% — в Италии, и только в Португалии за тот же период среднегодовой прирост занятости снизился на 3,8%.

Научные исследования — сфера с уникально высокой концентрацией ресурсов в небольшом числе развитых стран. В ОЭСР, например, на долю большой семерки из 24 стран приходится 90% затрат на НИОКР, а на долю США — примерно половина расходов и научных кадров «большой семерки». Несмотря на то, что США остаются лидером глобального научно-технического развития по масштабу вовлеченных финансовых и кадровых ресурсов, по относительным показателям вперед могут выйти другие развитые страны. Так, по наукоемкости экономики (доля затрат на НИОКР в ВВП) на первое место может выйти Япония, которая уже сейчас опережает США по доле гражданских затрат на НИОКР в ВВП (2,7% против 2% в США)².

В большинстве развитых стран внебюджетное финансирование НИОКР превышает объемы бюджетных ассигнований в эту сферу, которые колеблются от 1,6% ВВП в Канаде до 2,9% ВВП в Японии³. В среднем по странам ОЭСР внебюджетное финансирование НИОКР возросло с 55% в 1981 г. до 67% в середине 1990-х годов. Главный источник внебюджетных средств — предпринимательский сектор, в котором лидируют крупные национальные и транснациональные корпорации. Корпорации предпринимательского сектора в развитых странах исторически сложились как важнейшие структуры национальных инновационных систем. Именно они, одновременно финансируя исследования и воплощая в реальные продукты и технологии научные изобретения, берут на себя экономическую ответственность за основные направления НТП. Предпринимательский сектор был и останется в перспективе крупнейшим исполнителем

¹ МЭ и МО. - 2001. - №2. - С.3-4.

² МЭ и МО. 2000. - №8. - С.56.

³ Там же. — С.54.

НИОКР как по объему расходуемых средств, так и по числу занятых научными исследованиями ученых и инженеров.

Характерным признаком компаний, расходующих большие средства на НИОКР и обладающих большим интеллектуальным капиталом, являются беспрецедентно высокие котировки акций. Именно по этому признаку в сочетании с численностью занятых эксперты делят компании на компании «старой» и «новой» экономики. Наиболее показательны в этом смысле Интернет-компании. Как показано в табл. 14.6, «большая тройка» автомобильной промышленности США, на которую приходится половина мирового выпуска автомобилей, обеспечивает занятость почти 1,5 млн человек, имеет фабрики и заводы по всему миру, оценивается финансовым рынком своей страны в три раза ниже, чем тройка молодых Интернет-компаний, все имущество которых — компьютеры, несколько офисных помещений, а продукцию даже нельзя увидеть, не имея доступа в глобальную компьютерную сеть.

Таблица 14.6

Сравнительные показатели компаний развитых стран, представляющих «старую» и «новую» экономику

Компания	Рыночная капитализация, млрд долл.	Численность занятых, тыс. чел.	Компания	Рыночная капитализация, млрд долл.	Численность занятых, тыс. чел.
Дженерал моторс	52,7	594,0	Яху	92,9	0,803
Форд	62,5	345,2	Америка он лайн	141,0	12,1
Даймлер-Крайслер	76,9	441,5	Циско	368,0	21,0
Всего	192,1	1380,7	Всего	601,9	33,9

Источник: МЭ и МО. - 2000. - №8. - С. 59.

В последнее десятилетие XX в. укрепилось лидерство развитых стран в области электронной торговли. В 2000 г. на стадию «гипер-роста» вышла электронная торговля США, причем быстрее всего она охватила межфирменные отношения, т.е. материально-техническое снабжение и сбыт компаний. По прогнозам экспертов, в Великобритании и Германии аналогичная стадия развития электронной коммерции наступит примерно через два года, в Японии, Италии и Франции — чуть позже.

Таким образом, наблюдается существенный прогресс передовых стран в деле развития интеллектуальных производственных сил, формирования внушительного по абсолютным и относительным

размерам невещного богатства и сравнительно быстро растущей инновационно-информационной сферы.

Информационные технологии проникают как в производственные системы, так и в сферу домашнего быта жителей развитых стран. Высокие темпы роста капиталовложений в информационные технологии обусловили чрезвычайно быструю скорость распространения компьютеров и резкое снижение цен на них. Всего лишь в течение жизни одного поколения в 1970—90-е годы цена компьютеров понизилась более чем в 10 тыс. раз.

Однако дифференциация стран по темпам освоения информационных технологий весьма значительна не только среди развитых и развивающихся стран, но среди самих развитых государств. В США, несомненном лидере информационной революции, число персональных компьютеров на 1 тыс. человек выросло со 190—210 в 1990г. до 500 в 2000г., а доля американских семей, пользующихся Интернетом, увеличилась с 32,8% в 1995г. до 50% в 2000г. В целом, к началу XXI в. США владели примерно 40% компьютерной мощи мира. По числу компьютеров на одного занятого и по доле семей, использующих Интернет, они в 2—3 раза превосходят Японию и страны Западной Европы. Если на долю Германии и Великобритании в 1998—1999гг. приходилось примерно по 10% мирового выпуска программных продуктов, то на США — около 2/3. По существующим оценкам, 4/5 всех Интернет-страничек в мире — американские¹.

Несмотря на прогресс новой экономики характерным для развитых стран в конце XX в. стало отсутствие четкой позитивной связи «НТП — экономический рост». Официально регистрируемые темпы экономического роста в развитых странах снизились в 1970-е, 80-е и 90-е годы по сравнению с 1960-ми годами, хотя это снижение произошло на фоне наиболее впечатляющего технологического взлета за всю историю. Кроме того, существенно замедлилась динамика производительности труда и многофакторной производительности, т.е. тех показателей, которые традиционно наиболее точно отражали динамику технического прогресса. При этом характерно, что в целом по группе высокоразвитых стран замедление второго из этих показателей оказалось **большим**, чем первого.

По оценкам экспертов, уменьшение темпов экономического роста в развитых странах лишь на 2/5 было связано с замедлением прироста затрат труда и капитала и на 3/5 — с сокращением темпов роста эффективности. Причем больше всего этот процесс был характерен для США. Там при замедлении темпов прироста ВВП

МЭ и МО. - 2001. - №2. - С.5.

(всего на 1/4, с 3,6% в год в 1950-1973 гг. до 2,9% в 1973-1999 гг.) обнаружилось, что в отличие от ведущих стран Западной Европы и Японии темпы прироста затрат труда и капитала не уменьшились, зато темп прироста многофакторной производительности сократился примерно в 1,8–2 раза.

Одно из объяснений этого явления — рассмотрение нынешнего этапа развития новой экономики как экстенсивной фазы прогресса постиндустриального общества, когда происходит количественное наращивание новых технологий без соответствующего рывка в производительности. Иными словами, в развитых странах, вопреки распространенным ожиданиям, на начальном этапе становления новой экономики, когда ее удельный вес в ВВП еще невелик, инвестиционные и иные затраты в информационные технологии увеличиваются чрезвычайно быстро, а отдача на вложенный капитал пока еще не столь значительна.

Следовательно, как и всякое явление в жизни, информационные технологии имеют не только положительные прогрессивные последствия, но и несут некоторый отрицательный заряд. Так, к примеру, наряду с реальной экономикой начинает развиваться «виртуальная экономика». Она прежде всего связана с фондовым рынком, где электронные финансовые операции все больше играют самодовлеющую роль. Набирают силу электронные биржи, что существенно меняет механизм фондового рынка. Миграция капиталов на фондовом рынке в режиме реального времени происходит на всем мировом пространстве, что резко повышает динамизм финансовых потоков, усиливает их влияние на национальные экономики и одновременно уменьшает возможность воздействия государства на состояние рынка капиталов в собственной стране. Выходит, что информационные технологии объективно усиливают обособление фондового рынка от других сегментов национального и мирового рынка, что не только приводит к раздуванию фиктивного капитала, но и усиливает диспропорции между различными секторами экономики, что может стать, по мнению многих специалистов США и других стран Запада, причиной нового экономического кризиса с непредсказуемыми последствиями для всего мирового сообщества. Катализатором этого процесса невольно выступают как раз информационные технологии.

Конкуренция как на внутреннем, так и на внешних рынках все более перемещается в электронную сферу. Электронный рынок, становясь ведущим, в значительной мере влияет на ход экономического развития и отдельных стран, и всего мира, еще более усиливает взаимозависимость стран и их желание сделать этот рынок максимально прозрачным. Вместе с тем среди ученых появились

проекты использовать спутниковую систему и для того, чтобы сделать прозрачным весь мир, чтобы от глаз общественности не ускользали ни действия правительства, ни операции компаний. По мнению авторов данного проекта, «прозрачный мир» может позволить избежать новых войн и конфликтов или значительно смягчить их последствия.

Информационные технологии с возрастающей скоростью будут менять экономическую и общественную жизнь. Больше того, между странами усиливается конкуренция по наиболее эффективному использованию Интернета. После США, имеющих безусловное «электронное преимущество», особенно велик темп подключения к сети Интернет в странах Азии. Так, в КНР за 1999 г. число пользователей Интернета более чем удвоилось (с 4 до 8,9 млн), в Южной Корее каждый третий гражданин имеет выход в Интернет. В целом, по последним оценкам, США и Канада сохраняют лидерство по использованию сети — более 140 млн пользователей; в Европе — 83 млн, в Азиатско-Тихоокеанском регионе — 70 млн, в Южной Америке — 10 млн, Африке — 3 млн пользователей Интернета¹.

Развитие Интернета показывает, что сам по себе рынок не может решить емкие и нестандартные технические и экономические проблемы. Возглавляет и стимулирует внедрение современных информационных технологий государство и использует их для повышения своей общей конкурентоспособности. Сегодня во время пиковых нагрузок один час использования Интернета обходится американцу меньше чем в 1 доллар, в то время как в Великобритании это стоит более 2,5 долл., Германии — почти 2 долл., а в Японии — 1,3 долл.²

Благодаря информационным технологиям начались необратимые процессы в рыночном механизме, структуре бизнеса и национального хозяйства, инфраструктуре мировой экономики. Другими словами, началась особая стадия рыночного развития. При этом распространение по всему миру современных информационных технологий, а также информационной сети Интернет началось прежде всего из США, которые и создали благодатную основу для новой экономики.

С первой половины 1990-х годов и в США, и во всем мире информационная сеть превратилась в ведущий фактор экономического и социального развития. Интернет и персональные компьютеры кардинально изменили устоявшиеся представления не только о бизнесе, но и об образе и качестве жизни человека. Как отмечалось

¹ Независимая газета, 2000, 3 июня.

² Подсчитано ПО: Economic Report of the President.p. 111.

в статье «Пробуждение к новой экономике», опубликованной в журнале «Форчун», сердцем новой экономики является крошечный микропроцессор, собранный из транзисторов силиконовый чип, который включает программу и лазерную оптику, чтобы сделать возможным то, что мы многозначительно называем информационной эпохой¹.

Интернет образовал новую отрасль бизнеса, состоящую условно из двух подотраслей:

- техническое, технологическое и программное обеспечение Интернета;
- предпринимательство непосредственно в системе Интернет, или Интернет-бизнес.

О доминировании США в становлении и развитии новой экономики говорит тот факт, что среди 100 корпораций из ежегодно составляемого журналом деловых кругов «Форчун» списка оказались всего две, которые производят программное обеспечение, и обе американские. Это «Майкрософт» и «Электроник ДЭЙТА Систем». Объем их продаж превышает 39 млрд долл., а прибыль достигла 8,2 млрд долл.

В этом же списке 500 корпораций находятся 10 металлургических компаний из шести стран мира, оборот которых превысил 139 млрд долл., а убытки достигли 245 млн долл.² Таким образом, налицо ускорение интеллектуальной составляющей информационного процесса по сравнению с развитием индустриальной основы экономики.

Единство современного мирового хозяйства основывается прежде всего на рыночных принципах его развития. При этом информация всегда была важнейшей составляющей мировой рыночной инфраструктуры. В зависимости от полноты и скорости ее получения находятся судьбы и людей, и бизнеса, и государства, и даже всего мирового сообщества. Информационная революция на рубеже XX — XXI вв. фактически способствовала формированию специфической информационной инфраструктуры, которая стала играть самостоятельную роль в мировом развитии, переведя в режим реального времени все экономические и социальные процессы, где бы они ни происходили на земном шаре. Исчезает временной лаг, ранее обусловленный медленной скоростью передачи информации.

Неудержимое развитие электронной основы новой экономики имеет свои последствия не только в электронном и информационном бизнесе, но и во всех сферах экономики и существенно образом меняет условия жизни людей и условия бизнеса.

¹ Fortune, 1994, June 27, p.36.

² Fortune, 2000, July 24, p.123. F-22.

14.4. Роль государства в экономике развитых стран

На рубеже XX — XXI вв. СЛОЖИЛСЯ мировой рынок, сформировались мирохозяйственные рыночные закономерности, и рыночная конкуренция осталась движущим стимулом развития современного западного общества. Однако социально-экономические процессы, протекающие в развитых странах, нельзя рассматривать в отрыве от вопроса о роли государства в экономике.

Исторически именно государство выступало гарантом становления и развития рыночной системы в западном обществе. Экономическая роль государства заключалась прежде всего в поддержании и защите рыночной системы, рынка и конкуренции, а также в выполнении тех функций, которые не подвластны рынку. Эта роль изменялась на разных исторических этапах.

Начало глубокому и систематическому вмешательству государства в экономику развитых стран в мирное время было положено *антикризисным регулированием* в условиях экономического кризиса 1929—1933 гг. Основными инструментами антикризисной политики в соответствии с кейнсианской теорией стали налоговая, кредитная, ценовая политика, манипулирование государственными расходами, в том числе и военными, а также меры по стимулированию и ограничению спроса. В периоды спада государство стимулировало совокупный спрос, наращивая государственные расходы, уменьшая налоги на бизнес и проводя мягкую денежно-кредитную политику, нацеленную на увеличение доступности кредита. В периоды подъема государство сокращало свои расходы и увеличивало налоги, ограничивало доступность кредита, проводя жесткую денежно-кредитную политику.

Как правило, фаза подъема сопровождалась повышением цен. Поэтому антициклическое регулирование дополнялось мерами, направленными против инфляции. Антициклическая и антиинфляционная политика получили широкое распространение в послевоенные годы, особенно в период экономических кризисов 70—80-х годов.

С уменьшением роли государственной собственности и предпринимательской деятельности государства важнейшим инструментом государственного регулирования экономики становятся государственные финансы. Через государственный бюджет государство перераспределяло все большую часть национального дохода страны и использовало ее на различные цели.

Большое влияние на развитие экономики государство оказывает путем разработки и проведения *научно-технической политики*, главным инструментом которой являются средства государствен-

ного бюджета. В большинстве развитых стран в 1970–80-е годы был в основном завершен процесс формирования государственного сектора науки. Этот процесс был наиболее интенсивным в военный и послевоенный периоды. Государство финансирует от 1/5 до 1/2 национальных научных расходов. Для фундаментальных исследований этот показатель значительно выше — от 1/2 до 2/3¹. Практически полностью из бюджета финансируются фундаментальная наука в университетах и национальных центрах здравоохранения, исследования оборонного характера в гослабораториях и по контрактам в частном секторе, а также создание наиболее сложных и дорогостоящих экспериментальных установок «большой науки» (ускорители, телескопы, космические станции и т.д.).

Доля затрат на развитие науки за последние 20 лет в общей сумме государственных расходов изменилась незначительно, составив 6–7% в США, 4–5% — во Франции, Германии, Великобритании и Италии, 3–3,5% — в Японии². Большую часть научных расходов государство направляло на финансирование оборонных исследований и разработок в США, Великобритании и во Франции. В Японии, Германии, Канаде и Италии на первом месте находились фундаментальные исследования невоенного характера.

В современных условиях основная задача государственной научно-технической политики развитых стран — создание благоприятных условий для инновационной деятельности частнопредпринимательского сектора. При этом используются такие методы, как: включение затрат на НИОКР частного сектора в себестоимость продукции; списание значительной части стоимости научного оборудования по ускоренным нормам амортизации; применение системы адресных налоговых льгот, направленных на постоянное наращивание объема научных исследований в крупных корпорациях и на привлечение мелкого и среднего бизнеса к инновационной деятельности в сфере новых технологий; льготное кредитование научно-технических разработок и долевое финансирование больших научных проектов; безвозмездная передача либо предоставление на льготных условиях государственного имущества или земли для создания инновационных предприятий (в основном в сфере образования или для мелкого и среднего бизнеса), а также для формирования научной инфраструктуры в регионах.

Активная политика льготного налогового стимулирования науки, проводится всеми развитыми странами.

¹ МЭ и МО, - 1999. - №10. - С.45.

² Там же.

В послевоенный период во многих развитых странах стали складываться различные формы долгосрочного регулирования экономики, получившие название *политики экономического роста*. Одной из форм такого регулирования является экономическое программирование и прогнозирование, или *индикативное планирование*. Оно возникло во Франции в 1947 г., позднее — в странах Бенилюкс, а в 1950–60-е годы составлением комплексных хозяйственных программ занялись Швеция, Великобритания, Италия, ФРГ, Испания, Финляндия, Япония.

Индикативное планирование позволяет:

- обосновать приоритетные цели макроэкономической и социальной политики;
- определить комплекс взаимоувязанных количественных показателей социально-экономического развития и сроки их достижения;
- установить экономические нормативы, регулирующие деятельность хозяйствующих субъектов в планируемом периоде;
- разработать целевые программы социально-экономического развития;
- согласовать меры по регулированию экономики со стороны государственных и негосударственных органов управления.

Комплексные хозяйственные программы (планы) составляются, как правило, на 3–5 лет, но могут быть также краткосрочными (менее трех лет) и долгосрочными (до 10–15 лет).

Важнейшими инструментами индикативного планирования являются государственные закупки и госзаказы, планы-договоры в форме срочного контракта между государственными органами управления и предприятиями, а также региональными властями, союзами предпринимателей, профсоюзами. В качестве главной задачи индикативного планирования в современных условиях выдвигается согласование действий государства и хозяйствующих субъектов независимо от формы собственности и формы хозяйствования.

Индикативный план содержит обязательные задания для государства и госсектора национальной экономики, а частные предприятия подстраиваются под этот план, хотя для них это необязательно. Так, разрабатываемые в Японии «общегосударственные планы социально-экономического развития» формально не являются законами, а представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономической структуры на выполнение этой программы в общенациональных интересах. Более четверти века Япония осуществляет целенаправленные структурные изменения в экономике на основе индикативного планирования.

В современных условиях получила распространение *стратегическая форма индикативного планирования*, основной целью которой является выбор главных приоритетов развития национальной экономики, в реализации которых государство должно играть решающую роль. Так, в десятом индикативном плане развития французской экономики на 1989—1992 гг. выделены следующие шесть главных направлений развития: укрепление национальной валюты и обеспечение занятости; образование; научные исследования; социальная защита населения; обустройство территории; обновление государственных служб. Они оформлены как целевые государственные программы, обеспеченные системой финансовых преференций.

Стратегическое планирование США направлено на поиск новых решений для достижения успешной конкуренции, развития всестороннего сотрудничества, максимального содействия продуктивности экономической политики, основанной на полном доверии и финансовой поддержке штатных и местных властей¹.

Широкое применение получило *бюджетное планирование*.

Одним из важнейших инструментов государственного воздействия на экономику развитых стран является *денежно-кредитная политика*. Ее проводят центральные банки государств, которые изменяют процентные ставки с помощью дисконтной политики; устанавливают нормы минимальных обязательных резервов частных банков, хранящихся на особых счетах центрального банка; осуществляют операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами и ценными бумагами негосударственных компаний и банков.

Денежно-кредитная политика используется для ослабления циклических колебаний в развитии экономики и борьбы с инфляционными процессами. В целях стимулирования производства и деловой активности центральный банк понижает учетную ставку и норму минимальных резервов, а также активно скупает ценные бумаги на открытом рынке, чтобы расширить кредитные возможности банков и сделать кредит более привлекательным для частного бизнеса.

Обратная картина наблюдается, когда инфляция достигает угрожающих размеров и государство старается ограничить расширение денежной массы и кредитов. Так, руководство ФРС США для борьбы с инфляцией с 15 сентября 1979 г. до 15 февраля 1980 г. четыре раза поднимало дисконтную ставку (в общей сложности с 10,5 до 13%), вынуждая банки увеличить обязательные резервы на 8%. Кроме того, был резко ограничен потребительский кредит.

Официальный уровень процентной ставки, устанавливаемый ФРС в 1981—1982 гг., дважды вплотную приближался к 20% годовых, что оказывалось на 400 пунктов выше текущей доходности облигаций Федерального казначейства. Это позволило в 1982 г. снизить инфляцию до 6,4% в годовом исчислении, а на следующий год — до 3,9%.

В последние десятилетия государство стало крупнейшим заемщиком ссудных капиталов для покрытия огромных бюджетных расходов. Одновременно государство выступает и как крупный кредитор благодаря огосударствлению значительной доли национального дохода.

Высокие темпы роста государственных расходов стали причиной хронического дефицита госбюджета развитых стран примерно с начала 80-х годов.

Признавая в соответствии с кейнсианской концепцией положительное воздействие бюджетного дефицита в условиях экономического спада, большинство экономистов, в том числе и кейнсианцев, отмечает отрицательный эффект хронического дефицитного финансирования государственных расходов.

Покрытие дефицита с помощью кредитов центрального банка ведет к «отсасыванию» капитала в государственный сектор, уменьшению источников и стимулов для частных инвестиций, к росту ссудного процента. Это явление получило название «эффекта вытеснения».

Вместе с тем, рост государственных расходов в развитых странах в 70—90-е годы сопровождался увеличением налогового бремени.

Налоги, являясь основным источником доходов государства, в то же время используются как важнейший инструмент антициклического регулирования, антиинфляционной политики и перераспределения доходов между богатыми и бедными слоями населения.

Налоговая политика служит рычагом стимулирования деловой активности предпринимательского сектора, структурной перестройки экономики и территориального размещения производства.

Своеобразной разновидностью налоговой политики является *ускоренная амортизация*. Фирмам разрешается списывать в амортизационный фонд прибыли до половины стоимости оборудования в течение трех—четырёх лет его эксплуатации. Это ускоряет накопление капитала, его техническое обновление и экономический рост.

Однако чрезмерный рост налогов приводит к снижению деловой активности, к замедлению экономического роста и развитию «теневой экономики». Поэтому в 80—90-е годы в большинстве развитых стран проведены налоговые реформы, направленные на снижение

США: экономика, политика, идеология. — 1994. — № 1. — С. 83.

ставок подоходного налога и налога на прибыль корпораций. Взамен увеличены косвенные налоги, в частности НДС. Так, в Англии базовая ставка подоходного налога снижена с 33% в 1979 г. до 23% в 1997 г. и предполагается ее уменьшение до 20%, а налога на прибыль корпораций — с 50 до 30%¹.

В последнее десятилетие в связи с усилением процессов глобализации, разрастанием функций государства, ростом государственных расходов и государственного бюрократического аппарата появились мнения, что необходима минимизация роли государства в экономике, что оно должно играть лишь вспомогательную роль, а не вмешиваться непосредственно в процессы реального производства и его финансирование.

Исследования по США и двенадцати западноевропейским странам за 1950—1995 гг. показали наличие обратной зависимости между уровнем развития страны и масштабами производственной деятельности государства в обрабатывающей промышленности. Для высокоразвитых стран в высшей степени характерны высокая трудовая мотивация предпринимателей и их исторически сложившиеся сильные позиции, устраняющие необходимость и возможность активной деятельности государства непосредственно в производстве².

Вместе с тем для функционирования рыночной экономики крайне необходимо отлаженное правовое пространство, соблюдение основ законности. Поэтому по мере ускорения экономического роста, возникновения крупных компаний и укрепления их позиций на рынке развивалось законодательство по защите конкуренции, направленное против разных форм монополизма. Антимонopolное законодательство возникло еще в XIX в., развивалось в XX в. и, видимо, не потеряет своего значения в третьем тысячелетии как фактора, противостоящего диктату монополий с учетом новых реальностей.

Рынок не может функционировать без поддержки и защиты государства на международном уровне.

В ряде развитых стран государство беспокоится о судьбе своих национальных производителей на мировом рынке. Поскольку экспортная квота в ВВП таких стран достигает 30—50%, то любое сокращение позиций своих фирм на внешнем рынке негативно отзывается на внутреннем положении в стране. Поэтому в Западной Европе, в Японии и США традиционной чертой национальной рыночной модели является активная роль государства во внешнеторговой политике.

Международные расчеты, проведенные на базе данных по 123 странам, показали, что 1% прироста внешней торговли давал 0,34% прироста реального дохода на душу населения за период с 1960 по 1985 гг. Кроме того, рост экспорта расширяет занятость, уменьшает безработицу. Так, после 1993 г. всего за два года благодаря увеличению экспорта в США образовалось 446 тыс. новых рабочих мест¹.

И, наконец, вступление развитых стран в XXI в. с новой экономической накладывает свой отпечаток на все черты рыночной экономики и требует расширения функций государства. Прежде всего это касается формирования новой среды для конкуренции в отраслях высоких технологий, а также на мировом рынке товаров, реализуемых через электронную торговлю. Возникает также проблема поиска адекватных статистических показателей и методов учета для обеспечения полноты и точности статистических данных новой экономики и определения ее воздействия на социально-экономическое развитие стран.

Очевидно, что от решения не только этих, но и других проблем (например, ценообразование с учетом тонкостей производства, тиражирования, распределения и потребления различных информационных продуктов; производство и быстрое обновление оборудования и программного обеспечения) во многом будет зависеть и государственная политика развитых стран по отношению к новой экономике.

¹ МЭ и МО - 1999. №7. - С.83

² МЭ и МО. - 1998. №6 - С.68.

¹ Пархолевский А.А. Вектор экономического развития — М.: — ТЕИС, 2002. — С.182.

Глава 15 Современная экономика США и ее проблемы

Уже в начале XX в. США выделились как самая мощная в политическом и экономическом плане страна. После Второй мировой войны к этому добавилось и военное доминирование. С распадом СССР США остались единственной сверхдержавой. И несмотря на то, что экономическая составляющая их лидерства уже не столь внушительна, как прежде, в новом тысячелетии американская экономика является главным стабилизатором и локомотивом мировой экономики.

15.1. Общая характеристика экономики США

Оглядываясь на прошедший XX век, можно с уверенностью сказать, что Америка в нем играла ведущую роль. К концу XIX в. США вырвались в ряд лидирующих стран мира по основным экономическим показателям. Так, в 1900 г. доля этой страны в валовом мировом продукте составляла 18,34% (475 млн долл.). На долю государств Западной Европы тогда приходилось 36,68% ВМП, на долю России - 5,79%, Китая - 8,11%.

После Второй мировой войны США превратились в единоличного лидера. Взяв на себя функции локомотива мировой экономики, правительство США в первые послевоенные годы было инициатором создания таких международных организаций, как Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ, ныне ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), Мировой Банк США были активным участником плана Маршалла по восстановлению послевоенной Европы.

Доля США в ВМП в 1950 г. возросла до 28,79% (2175 млн долл.), тогда как доля стран Западной Европы сократилась до 25,74%, СССР — выросла до 14,56, Китая — снизилась до 3,71%. Таких результатов США добились благодаря использованию демократических и рыночных принципов развития общества, уникальному географическому положению страны и наличию огромных природных богатств.

США расположены практически во всех климатических поясах, что благоприятно сказывается на развитии сельского хозяйства.

Примечательно развитие наукоемкого агропромышленного комплекса, который способствует высокой конкурентоспособности американского сельского хозяйства. США поставляет на мировой рынок 50% кукурузы, 20% говядины, свинины, баранины, около 1/3 пшеницы. Обладая менее чем 5% мирового населения, страна добывает 1/5 часть от мировой добычи меди, угля, нефти.

Немаловажную роль в развитии экономики США сыграл приток материальных и человеческих ресурсов из других стран, в результате за сто последних лет население США увеличилось с 76 до 280 млн человек. Не менее 1/4 этого прироста произошло за счет притока иммигрантов.

Итогом векового наращивания экономической, а после Второй мировой войны — и военной мощи явилось создание огромных производственных мощностей, высоко развитой рыночной и социальной инфраструктуры, гигантский рост национального богатства страны.

На современном этапе развития общества экономику США, как, впрочем, и других развитых стран, уже нельзя адекватно оценить только с помощью общепринятых количественных макроэкономических показателей. Более реальную картину социально-экономического положения стран в мировом хозяйстве показывают их расходы на образование, науку, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д. Эти данные также дополняются демографическими и экологическими показателями.

США обладают, наверное, самым высокоэффективным хозяйством в мире. Их расходы на НИОКР достигают 40% от мировых затрат и превышают расходы Великобритании, Германии, Франции и Японии вместе взятых, и каждое десятилетие такие расходы удваиваются. США являются безусловным лидером в таких новейших областях науки и техники, как телекоммуникации, компьютеры, аэрокосмическая техника, ядерная и другая нетрадиционная энергетика, биотехнология. На долю американских ученых приходится примерно 1/3 всех научных публикаций в мире. Америка лидирует по числу нобелевских лауреатов по экономике, химии, физике, медицине. В конце 1990-х годов страна переживала настоящий бум информационных технологий, что привело ее к абсолютному лидерству в сфере информатики. Так, в рейтинге 100 лучших компаний сферы информационных технологий журнала Business Week 75 из них были американскими.

За последние 100 лет в США значительно выросла продолжительность жизни — с 47,3 до 76,5 лет. Детская смертность упала со 100 человек до 7 на 1 тыс. рождений. Смертность от таких социальных болезней, как туберкулез, тиф, цинга, практически исчезла. Следует также отметить положительную динамику в борьбе со СПИДом (с 40 случаев заболевания на 100 тыс. человек в 1993 г. заболеваемость снизилась до 22 случаев на 100 тыс. человек в 1997 г.). До не-

давнего времени это была одна из ключевых социальных проблем в США. Американцы тратят на здравоохранение более 14% ВВП.

Значительно выросли расходы США на решение экологических проблем. За последнюю четверть века они увеличились более чем на 100% и достигли в среднем 2% ВВП.

Существенный вклад в экономическое развитие страны вносят открытость их экономики, преобладающее положение в международных экономических отношениях. На протяжении всего послевоенного периода значительную роль в государственном финансировании американского экспорта играли программы помощи иностранным государствам. Активное участие в реализации плана Маршалла позволило США осуществить вывоз ссудного и предпринимательского капитала в страны Западной Европы. Помощь развивающимся странам фактически создала возможности для беспрепятственного использования дешевого сырья и рабочей силы в рамках Американских транснациональных корпораций, которые обеспечивают почти 40% ВВП США.

Несмотря на огромный экспортный потенциал США являются крупнейшим в мире импортером товаров и услуг. На протяжении двух десятилетий страна имеет дефицит торгового баланса, который в 2000 г. составил 368,5 млрд долл. Дефицит по платежному балансу достиг 435,4 млрд долл., внешний долг вырос до 1,4 трлн долл.

Такая, казалось бы, катастрофическая картина для США не выглядит столь угрожающе. Американская национальная валюта по-прежнему остается ведущей резервной валютой, а государственные обязательства считаются самыми надежными, поэтому приток капиталов в США все еще остается высоким. Тем не менее ослабление в 2002 г. позиций доллара США и не оправдавший надежд инвесторов фондовый рынок вызвали некоторый отток иностранных капиталов, что вызывает серьезные опасения у большинства экспертов.

Интересно отметить, что США в процессе своей эволюции выступали не только в роли должника, но и длительное время являлись нетто-кредитором. Так, до Первой мировой войны страна являлась крупнейшим должником. Ее обязательства к концу XIX в. достигали 3,4 млрд долл., но Первая мировая война кардинально изменила положение США: из нетто-должника они превратились в нетто-кредитора (стоимость чистых активов, находящихся за границей, к концу Первой мировой войны составляла 3,5 млрд долл.). Такое положение сохранялось до 1985 г. Особенно остроумно роль США в качестве главного кредитора проявилась в 1950-х–70-х годах в связи с реализацией плана Маршалла и активизацией деятельности американских ТНК. Однако во второй половине 1970-х годов наметилась тенденция к быстрому притоку иностранных ка-

питалов в США, и, начиная с 1985 г. Америка вновь становится крупнейшим мировым должником.

Экономическая политика США построена на смешении основных принципов либерализма с кейнсианской доктриной регулируемого рыночного хозяйства. В целом роль государства в экономике США значительно ниже, чем в большинстве развитых стран. Характерная черта американской экономики — практически полное отсутствие государственных предприятий вне военной сферы. По синтетическому показателю экономической свободы США уступают только нескольким малым странам.

Общий уровень налогообложения в США несколько ниже, чем в наиболее социализированных странах Западной Европы, таких, как Швеция и Великобритания, но собираемость налогов значительно выше, чем в большинстве других стран, особенно стран Южной и Восточной Европы, не говоря о развивающихся странах.

Налоговая система США построена на принципах федерализма. Доля федеральных налогов составляет примерно 2/3, из которых 15% передается в бюджеты более низких уровней. Основой федеральной налоговой системы является прямое налогообложение личных доходов. Доля различных акцизов и таможенных пошлин не превышает 10%.

США имеют высокоразвитую кредитно-финансовую систему. Она представлена Федеральной резервной системой, выполняющей функции центрального банка, и огромным количеством финансовых учреждений, численность которых уже давно перевалила за 500 тыс. Все финансовые учреждения являются либо частными, либо акционерными, либо кооперативными.

По масштабу эмиссий и рынка ценных бумаг США значительно превосходят другие страны. Только на двух ведущих фондовых площадках Америки — **Нью-Йоркской** фондовой бирже и электронной бирже NASDAQ ежедневный торговый оборот превышает 3 млрд акций. Ближайшим конкурентом по биржевому обороту для США является Япония, но ее оборот составляет около 30% от американского.

Последний фондовый бум конца 1990-х годов сыграл **немаловажную** роль в росте благосостояния американцев. С 1998 г. по 1999 г. количество миллиардеров увеличилось с 79 до 268 человек, причем большинство состояний было сделано на фондовых спекуляциях. Рост фондовых котировок в конце 90-х годов положительно отразился и на благосостоянии среднего класса, который предпочитает пускать свои сбережения в оборот на финансовых рынках. Несмотря на высокие доходы американцев (в 2001 г. годовой доход американской семьи превысил 40 тыс. долл.), США характеризует очень низкий уровень сбережений. Это объясняется высокими потребительскими расходами американцев, которые являются неотъемлемой частью их образа жизни.

Наряду с упомянутыми преимуществами у США, как и у любой другой страны, имеется ряд проблем, прежде всего социального характера.

Во-первых, это дифференциация доходов и довольно большая доля людей, находящихся за чертой бедности (число семей, живущих ниже прожиточного минимума, по-прежнему составляет примерно 12%).

Во-вторых, неравномерная социальная защита населения (28% населения не имеют медицинских страховок, значительная часть нуждающихся не получает бесплатных лекарств и т.д.).

В-третьих, уровень преступности и наркомании в США достаточно высок и на порядок выше уровня многих развитых стран, например Японии или скандинавских стран.

В-четвертых, в США не все благополучно и на экономическом фронте. Последние макроэкономические данные свидетельствуют о возможной рецессии.

В-пятых, в результате перехода единой Европы на валюту евро и затнувшегося спада на американском фондовом рынке усилилась опасность массового изъятия финансовых ресурсов из США.

15.2. Экономика США в послевоенный период. Рейгономика. Экономическая программа Б. Клинтон

Послевоенное время условно можно подразделить на ряд периодов, отличающихся характером применяемых технологий, целями государственного регулирования экономики и положением США в мировом хозяйстве.

Первый период — время после Второй мировой войны до конца 1950-х годов — характеризуется абсолютным экономическим превосходством США и созданием международных экономических организаций (МВФ, МБРР), позволивших стране стать центром мировой капиталистической системы. Основное содержание этого периода заключается в переориентации экономики США на гражданские нужды, восстановлении и расширении потребительского спроса, развертывании программ антикризисного государственного регулирования. На международной арене США всемерно содействовали восстановлению стран Западной Европы в рамках плана Маршалла, активно наращивая вывоз ссудного и предпринимательского капиталов в эти страны.

Второй период начался с кризиса 1957—1958 гг. и завершился кризисом 1973—1975 гг. Для него характерны расширение поточного производства, ориентированного на выпуск стандартной продукции для массового потребителя, а также бурное развитие НТП. В этот период США несколько утрачивают свои лидирующие позиции в мировом хозяйстве. Страны Западной Европы и Япония становятся активными конку-

рентами США не только на мировых рынках, но и на внутреннем рынке США.

Кроме того, в этот период обнажился кризис Бреттон-вудской валютной системы, основанной на долларовом паритете. Золотых запасов США уже не хватало, для того чтобы доллар мог исполнять роль резервной валюты. В результате статус международных расчетных и резервных валют приобретают немецкая марка, японская иена и ряд других валют, что находит отражение в создании коллективной валюты — СДР, нацеленной на выполнение функций международного резервного средства.

На протяжении 1970-х—80-х годов динамика многих важных показателей, характеризующих международные экономические позиции США, была отрицательной. Доля США в совокупном ВВП стран—членов ОЭСР упала с 42,3% в 1961 г. до 38,7% в 1984 г.; доля в промышленном производстве развитых стран понизилась с 39,5% в 1960 г. до 36,7% в 1983 г.; в мировом экспорте доля США сократилась с 18,2% в 1960 г. до 12,4% в 1980 г. В 1985 г. из крупнейшего кредитора США превратились в **нетто-должника**, а дефицит платежного баланса за 1984 г. почти вчетверо превысил уровень чистых активов.

В таком состоянии Америка подошла к **третьему периоду** своего развития, характеризующегося сменой основных принципов государственного регулирования экономики и переходом на использование новых производственных технологий.

Точкой отсчета третьего периода в развитии экономики США можно считать конец 1970-х — начало 80-х годов, когда на смену господствовавшей на протяжении полувека кейнсианской доктрины государственного регулирования экономики пришла неоконсервативная политика регулирования, вошедшая в историю как «рейгономика» (по имени действующего тогда президента Р. Рейгана).

Основанная на монетаристских взглядах нобелевского лауреата по экономике М. Фридмана рейгономика базировалась на следующих принципах:

- ограничение роста государственных расходов;
- снижение налогового бремени;
- ослабление государственной регламентации предпринимательской деятельности;
- проведение Федеральной резервной системой (ФРС) сдерживающей денежно-кредитной политики, направленной на ослабление инфляционных процессов.

В результате претворения в жизнь названных принципов были решены основные проблемы американской экономики, существовавшие на тот период. Был достигнут устойчивый экономический рост — 3—4% ВВП в год, снижен уровень инфляции и безработицы до 3,7 и 5,5% соответственно. Значительно выросли инвестиции в наукоемкие отрасли экономики, особенно в информационные технологии.

Однако за эти успехи пришлось заплатить огромным дефицитом государственного бюджета (почти 290 млрд долл.) и непомерно растущим государственным долгом (около 4 трлн долл.), что привело к падению деловой активности и, как следствие, к прекращению экономического роста.

Пришедший на смену Рейгану другой представитель республиканской партии Дж. Буш (старший) не смог изменить ухудшающуюся ситуацию в экономике, и на этой волне впервые после длительного перерыва к власти пришли представители демократической партии во главе с президентом Б. Клинтон.

В 1993 г. Клинтон обнародовал свою экономическую программу, которая была нацелена в первую очередь на сокращение бюджетного дефицита и преодоление экономического спада. Результаты не заставили долго ждать, и уже в конце 1993 г. наметился неинфляционный экономический рост (3,5 — 4,5%), сопровождавшийся значительным ростом потребительских расходов и производительности труда.

Основу экономической политики Клинтона составлял неокейнсианский подход, построенный на бездефицитном финансировании социальных функций государства. В результате в 1998 г., впервые за несколько десятилетий в США был зафиксирован бюджетный профицит (более 150 млрд долл.).

Еще одной отличительной чертой правления администрации Клинтона явилась глубочайшая структурная перестройка американской экономики, сопровождавшаяся огромными затратами на НИ-ОКР (в 1996 г. эти расходы составили 185 млрд долл.), особенно в области информационных технологий. В результате в период президентства Клинтона была создана уникальная информационно ориентированная экономика, структура которой на 75% представлена сферой услуг.

Информационный фактор стал решающим в конкурентной борьбе на мировом рынке. Можно с уверенностью сказать, что в новое тысячелетие США вступили, значительно укрепив свои конкурентные позиции и усилив влияние на процессы мирового хозяйства.

15.3. Экономика США в новом тысячелетии

На пороге нового тысячелетия экономика США находилась на рекордной для этой страны высоте. Однако во второй половине 2000 г. произошло резкое снижение темпов экономического роста, которое продлилось до конца 2001 г. Среднегодовые темпы прироста ВВП сократились более чем в 2 раза. Одновременно затормозился рост потребительских расходов и инвестиций, сильно снизилась деловая активность (табл. 15.1.).

Таблица 15.1

Основные экономические показатели

Показатели	Годы	1999	2000	199		2000				2001
				III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.
Среднегодовые темпы прироста (%)										
ВВП		4.2	5.0	5.7	8.3	4.8	5.6	2.2	1.0	2.0
Потребительские расходы		5.3	5.3	5.0	5.9	7.6	3.1	4.5	2.8	3.1
Частные капиталовложения		10.1	12.6	11.8	9.5	21.0	14.6	7.7	-0.1	1.1
Жилищное строительство		6.4	-0.5	-3.1	0.5	3.2	1.3	-10.6	-3.6	3.3
Государственные расходы		3.3	2.8	4.8	8.5	-1.1	4.8	-1.4	2.9	4.0
Потребительские цены		1.8	2.4	1.9	2.2	3.5	2.1	1.8	1.9	3.3
Дефлятор ВВП		1.5	2.1	1.1	1.6	3.3	2.4	1.6	2.0	3.2
Располагаемые личные доходы		3.2	2.8	2.8	4.5	1.9	3.7	2.6	0.7	2.0
Норма личных сбережений (уровень)		2.2	-0.1	2.5	1.5	0.2	0.3	-0.2	-0.7	-1.0
Производственные запасы по отношению к продажам (уровень)				2.26	2.25	2.23	2.23	2.25	2.26	2.23
Экспорт		2.9	9.1	10.2	10.3	6.3	14.3	13.9	-6.4	-2.2
Импорт		10.7	13.6	16.9	10.7	12.0	18.6	17.0	-1.2	-10.4
Среднегодовой уровень с сезонной корректировкой (млрд долл.)										
Доходы федерального бюджета		1874.6	2067.7	1849.6	1941.0	2011.9	2054.8	2089.4	2106.6	
Профицит по национальным счетам		124.4	251.8	117.5	143.3	235.8	240.9	253.3	277.0	
Доходы штатных и местных бюджетов		1142.7	1230.1	1120.8	1187.6	1195.9	1221.7	1242.8	1259.9	
Профицит по национальным счетам		50.0	59.6	38.0	66.6	52.0	60.1	63.2	63.1	

Источник: US Department of Commerce, BEA's Overview of the Economy, Updated March-April 2001 (<http://www.bea.doc.gov/bea/glance/>).

В качестве основной причины замедления экономического роста называлось ухудшение деловых и потребительских настроений, связанных с негативной информацией о положении ряда ведущих американских корпораций и глубоким и продолжительным падением курсов акций, особенно высокотехнологичных компаний. Индекс высокотехнологичных компаний NASDAQ упал с 5132 пунктов в 2000 г. до 1387 пунктов в середине 2001 г. Экстренные меры, предпринятые ФРС по оздоровлению американской экономики, не принесли должного эффекта, к тому же трагедия 11 сентября 2001 г. еще сильнее подорвала деловую активность. Тем не менее, к концу 2001 г. в результате очередного понижения учетной ставки ссудного процента и успешного проведения военных действий в Афганистане вновь начала расти деловая и потребительская активность, а фондовый рынок рос весь последний квартал, и в начале 2002 г. даже последовало заявление, что американская экономика вышла из рецессии.

Однако дальнейшее развитие событий не подтвердило наличие устойчивого роста экономики, а основные экономические показатели США продемонстрировали разнонаправленную динамику. Так, индекс ВВП по итогам 2002 г. вырос на 2,4% (предварительный), при этом уровень безработицы также вырос до 6%. Объем розничных продаж несколько увеличился, а индекс уверенности потребителей показал негативную динамику (снизился до 80,3). Отсутствует рост и в промышленном производстве. Неблагополучная картина вырисовывается в бюджетной сфере: дефицит государственного бюджета по итогам 2002 г. составил 159 млрд долл. Налицо ослабление позиций американской валюты, что очень опасно для такого крупного должника, как США.

В завершение следует отметить, что пока действия, предпринятые республиканской администрацией белого дома во главе с Дж. Бушем (младшим), не приносят каких-либо положительных сдвигов в экономике. Напротив, непомерное наращивание военной мощи США и как следствие — огромные государственные расходы только усугубляют и без того непростую ситуацию.

Глава 16 Развивающиеся страны

Развивающиеся страны по численности составляют самую большую группу — примерно 140 государств, расположенных в Азии, Африке, Латинской Америке и Океании. Большинство из них вышли на международную арену в результате стремительного распада колониальной системы и образования молодых независимых национальных государств. В 50—60 годы XX столетия за период 1943—1963 гг. политическую независимость получила 51 страна с населением 988,3 млн человек, проживающих на территории площадью в 30,2 млн кв. км.

Бывшие колонии оставили в наследство молодым национальным государствам отсталую экономику, зависимость от внешних рынков сбыта и внешних источников накопления.

16.1. Общая характеристика развивающихся стран

К моменту освобождения экономика бывших колоний и полуколоний характеризовалась некоторыми общими чертами, наиболее важными из которых являлись:

- многоукладность экономики с преобладанием докапиталистических форм хозяйства;
- аграрно-сырьевая направленность экономики при общей неразвитости производительных сил, прежде всего в обрабатывающей промышленности;
- господство иностранного монополистического капитала, его глубокое проникновение в национальное хозяйство и контроль над природными ресурсами освободившихся стран;
- относительная слабость, неразвитость местного национального капитала, ограниченность его возможностей не только на мировом, но и на внутреннем рынке;
- узость внутреннего рынка, так как значительная часть населения молодых государств получала основную часть жизненных средств от натурального хозяйства, а доля лиц наемного труда в общей численности населения была незначительной;
- некомпенсированный вывоз существенной части национального дохода в виде прибылей иностранных монополий, процентов по внешнему долгу, неэквивалентного обмена и т.п.

Среди комплекса серьезных проблем, которые нужно было решить на пути к национальной независимости, на первый план выдвинулись проблемы экономические.

В своей экономической политике освободившиеся страны стали исходить из национальных интересов, в большинстве случаев не совпадающих с интересами иностранных монополий и бывших метрополий. В 1960-е—70-е годы в большинстве этих стран проводились национализации предприятий иностранных монополий и установление национального контроля над природными ресурсами. По данным ООН, было национализировано свыше 1,5 тыс. филиалов иностранных корпораций. Во многих странах были национализированы иностранные фирмы в банковской деятельности, в сфере страхования, торговли, введены ограничения и даже запреты на функционирование филиалов ТНК в ряде отраслей. Предприняты меры по защите национальных ресурсов от расхищения иностранным капиталом, в частности их огосударствление.

Сформировавшийся в большинстве освободившихся стран государственный сектор экономики способствовал достижению значительных экономических результатов. Так, среднегодовые темпы прироста их ВВП в 1956—1980 гг. составили 5,54% против 4,06% в промышленно развитых странах¹.

На первой стадии индустриализации государство взяло на себя расходы по формированию современной инфраструктуры, улучшению качества образования, повышению общественного благосостояния и решению других социальных проблем.

В первую послевоенную четверть века аграрное и промышленное производства развивающихся стран испытали большой подъем. По данным Мирового банка, годовой доход в расчете на одного жителя в 1950—1970 гг. увеличивался на 3% в год (на 2% в 50-х годах и 3,4% в 60-х).

Ускорение темпов экономического роста, структурная перестройка экономики бывших колоний и полуколоний способствовали усилению их роли в мировом хозяйстве. Если в 1950 г. население развивающихся стран (без Китая) насчитывало 1089 млн человек (43,4% от населения Земли), а объем их ВВП равнялся 1220 млрд долл. (21,7% от мирового ВВП), то в 1997 г. население составило уже 3392 млн человек (57,6% населения Земли), а объем ВВП вырос до 11130 млрд долл. (32,3% от мирового ВВП)².

Индустриализация ассоциируется прежде всего с развитием обрабатывающей промышленности. В 1951—1998 гг. объем производ-

ства в обрабатывающей промышленности развивающихся стран вырос почти в 16 раз, в том числе в 1981—1998 гг. в 2,7 раза, тогда как в развитых рыночных экономиках — соответственно в 5,2 и в 1,5 раза¹ (табл. 16.1). По общему объему промышленного производства развивающиеся страны в начале 1950-х годов уступали развитым более чем втрое, в 1999 г. этот разрыв был ликвидирован. По производству минерального сырья развивающиеся страны превзошли развитые еще в 1950-е годы, по выпуску изделий легкой промышленности — в начале 1990-х годов.

Таблица 16.1

Среднегодовые темпы прироста промышленного производства в развитых и развивающихся странах (%) в 1951—1998 гг.²

Страны	Промышленность в целом	Добычающая	Обрабатывающая	Легкая	Тяжелая	Машиностроение	Электротехника
Развитые	3,4	2,0	3,5	2,3	4,0	4,4	3,7
Развивающиеся	5,8	4,5	6,1	4,5	7,4	7,7	7,2

Основной причиной, тормозящей социально-экономическое развитие освободившихся стран, большинство исследователей считают научно-техническую отсталость. Решение задач ускорения темпов экономического роста и повышения уровня экономического развития бывших колоний и полуколоний определяется прежде всего модернизацией производства на основе современной техники и технологии. В результате полного отсутствия в этих странах национальной научно-технической инфраструктуры и квалифицированных кадров сложились отношения их научно-технологической зависимости от стран — лидеров НТП. Такие отношения получили в экономической литературе название «информационно-технологический неокOLONIALИЗМ». По оценке известного голландского экономиста Я. Тинбергена, ни в одной области неравенство между развитыми и развивающимися странами не проявляется столь сильно, как в области научных исследований и уровне технологии.

Доступ к научно-техническим достижениям экономических лидеров мира обеспечивался только через импорт средств производства из промышленно развитых стран в обмен на вывоз промышленного и сельскохозяйственного сырья и продовольствия, что усиливало экономическую зависимость молодых национальных государств от бывших метрополий.

Освоение достижений НТП требовало создания многоотраслевых рыночных структур, интегрированных в мировое хозяйство, и

¹ Болотин Б.М., Шейнис В.Л. Экономика развивающихся стран в цифрах. М., 1988. - С.35-36.

² Вопросы экономики. - 1997. - №10 - С.120; МЭ и МО. - 1998. - №10. - С.114,116.

МЭ и МО. - 2000. - №8. - С. 9.
Там же — С. 10.

прежде всего индустриализации во взаимодействии с обновлением других сфер общественной жизни.

Индустриализация развивающихся стран начиналась с промышленного импортозамещения, т.е. создавались отрасли обрабатывающей промышленности для вытеснения с местных рынков импортных изделий, оплачиваемых выручкой от сырьевого и продовольственного экспорта.

В 1950-е годы сложилась благоприятная для развивающихся стран конъюнктура на мировых сырьевых рынках, обусловленная послевоенной реконструкцией экономики стран Европы и войной в Корее. В результате высокая динамика инвалютных поступлений способствовала импорту оборудования и ускоряла становление исходных индустриальных структур.

Важную роль в индустриализации развивающихся стран играло государство, которое, во-первых, определяло основные параметры и цели индустриализации, а также средства их достижения; во-вторых, способствовало развитию экономической и социальной инфраструктуры; в-третьих, осуществляло масштабное промышленное предпринимательство; в-четвертых, оказывало разнообразное содействие частному национальному предпринимательству.

В этот период возобладали естественное стремление защитить свои национальные хозяйства от разорительной конкуренции извне, создать собственный промышленный и финансовый потенциал, ограничить доступ в страну «эксплуататорского» капитала ТНК. Развивающиеся страны начали объединять свои усилия в целях осуществления стратегии «коллективной опоры на собственные силы».

В 60—70-е годы в Латинской Америке, Африке и Азии возникло более трех десятков зон свободной торговли, таможенных союзов или «общих рынков» по типу Европейского сообщества. На деле такая стратегия обернулась консервацией слаборазвитости, технологической и культурной отсталости и дальнейшим углублением отставания от промышленно развитых стран.

Дело в том, что первая фаза индустриализации, направленной на импортозамещение, привела к созданию предприятий текстильной, швейной, кожевенно-обувной, деревообрабатывающей, мебельной и других отраслей промышленности, производящих потребительские товары кратко- и среднесрочного пользования. Эти отрасли по технико-экономическим параметрам в основном соответствовали возможностям и потребностям слаборазвитых экономик. В них использовались относительно простые трудоемкие технологии, практически не требующие сложной системы смежных производств по выпуску исходных и вспомогательных материалов.

Однако попытки создать промышленное производство товаров длительного пользования и необходимой для их изготовления

промежуточной продукции в большинстве стран закончились провалом. Такие отрасли, как нефтехимия, металлургия, целлюлозно-бумажная промышленность, где производится основная масса исходных конструкционных материалов, являются капиталоемкими, рассчитаны на большой объем производства и, следовательно, на емкий рынок. Если объемы производства не достигают определенного минимума, то издержки производства увеличиваются. На емкие рынки рассчитано и большинство отраслей, выпускающих машиностроительную продукцию производственного и потребительского назначения.

Созданные интеграционные объединения развивающихся стран не способствовали в силу ряда объективных и субъективных причин формированию общего рынка, и отрасли промышленности, рассчитанные на массовое производство, оказались в условиях ограниченной емкости отдельно взятых национальных рынков.

Промышленные мощности зачастую не только уступали оптимальным размерам, но и недоиспользовались, что обуславливало потери в экономике на масштабах, увеличение удельной капиталоемкости производства, низкую эффективность промышленности и неконкурентоспособность основной массы товаров. Снижающаяся капиталоемкость сдерживала накопление.

Даже в наиболее крупных развивающихся странах платежеспособный спрос на промышленные товары длительного пользования с избытком покрывался продукцией одного или нескольких предприятий. Это приводило к монополизации и сговору о разделе рынка. В результате вздутые цены на промышленные изделия и отсутствие конкуренции лишали молодую индустрию стимулов к технологическим и организационным инновациям и обрекали ее на прозябание. К тому же потребность в импорте, несмотря на повышение доли местного производства в потреблении промышленных товаров, не только не уменьшалась, но и возросла, прежде всего за счет импортного сырья и полуфабрикатов для изготовления ранее импортировавшихся изделий. Так, в Пакистане и Таиланде отношение импортируемой промежуточной продукции для выпуска потребительских товаров к импорту таких изделий с начала 1950-х до конца 60-х годов возросло более чем в 5,2 раза, в Бирме — в 5,5, на Филиппинах — в 7,9, в Индии — 1,8 раза¹.

Экспорт традиционных видов сырья и продовольствия из бывших колониальных стран в этот период развивался медленно, чему препятствовали усилившаяся конкуренция между экспортерами и начавшийся в 70-е годы переход в этих странах к материале- и энергосберегающим технологиям.

Разрыв между ростом импортных и экспортных ресурсов привел к неизбежному увеличению внешних займов и помощи. Их приток

стал неперенным условием не только расширенного, но во многих странах и простого воспроизводства. Задолженность стран третьего мира в сумме достигла 1,7 трлн долл¹ и сохраняет тенденцию к дальнейшему росту. На погашение внешнего долга и уплату процентов по нему уходит примерно половина всех новых внешних финансовых поступлений в развивающиеся страны.

Таким образом, политика опоры на собственные силы, стратегия импортозамещения, жесткий протекционизм и значительная роль государства в экономике большинства развивающихся стран не оправдали надежд.

Вместе с тем отдельные развивающиеся страны, прежде всего со скудными природными ресурсами, к началу 70-х годов выбрали другую стратегию индустриализации, в основу которой легло продвижение местных изделий на мировой рынок. Первопроходцами экспортоориентированного промышленного развития стали Тайвань и Южная Корея, начавшие перестройку народного хозяйства с модернизации аграрного сектора экономики. К концу 70-х годов они добились высокой конкурентоспособности своей промышленной продукции и стали теснить промышленную продукцию развитых стран на их внутренних и мировых рынках. Эти страны назвали азиатскими, а затем *новыми индустриальными странами* (НИС).

Позднее к ним присоединились Малайзия, Таиланд, Индонезия, которые тоже успешно провели аграрные преобразования и начали развивать промышленное производство на экспорт.

Резкое повышение цен на нефть, другие энергоресурсы и на промышленное сырье в 1973—1974 гг. способствовало быстрому обогащению стран-нефтеэкспортеров. В результате к концу 70-х годов выделились *три группы развивающихся стран*, существенно различающихся по экономическому уровню, отраслевой и технологической структуре, степени и профилю участия в международном разделении труда, внутренним и внешним условиям воспроизводственного процесса.

В *первую группу* вошли страны, которые по структурным параметрам и объему ВВП на душу населения ближе всего подошли к нижней границе развитых стран, а то и превысили ее. Это прежде всего «новые индустриальные страны». К этой же группе достаточно развитых стран следует отнести **страны-экспортеры** нефти и других энергоносителей, расположенные на Ближнем Востоке.

Ко *второй группе* развивающихся стран относят, как правило, страны со средним уровнем доходов. Это самая многочисленная и неоднородная группа. Сюда относятся такие крупные государства, как Индия, Пакистан, Турция, Египет, ЮАР, нефтедобывающие

страны — Иран, Алжир, Венесуэла, Ливия, Габон, Нигерия; аграрно-сырьевые страны Азии, Африки и Латинской Америки. Объем ВВП на душу населения в этой группе стран колеблется от 9,85 тыс. долл. в 1997 г. в Чили до 1,5 тыс. долл. в Индии.

К *третьей группе* относятся наименее развитые страны (НРС), включающие 48 государств Африки, Азии, Карибского бассейна и Ближнего Востока, в том числе такие многонаселенные страны, как Бангладеш, Республика Конго (бывший Заир), Мьянма, Танзания, Судан и Эфиопия. Общая численность населения НРС в 1996 г. составляла более 555 млн человек, из которых 78% — полуграмотные или совсем неграмотные сельские жители. Средневзвешенный подушевой доход в этих странах не превышает 950 долл., ожидаемая продолжительность жизни — 50,6 года, потребление электроэнергии на одного жителя — не более 74 квт/ч в год, доля сельского хозяйства в ВВП — 37%, промышленности — 19%¹.

16.2. Основные тенденции в экономике развивающихся стран в конце XX—XXI вв.

В 90-е годы XX в. развивающиеся страны показали высокие темпы экономического развития, несколько замедлившись после мирового финансового кризиса 1997 г. (табл. 16.2).

Таблица 16.2

Среднегодовой темп прироста ВВП развивающихся стран мира в 1995–2001 г.

Страны	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Развивающиеся страны в целом	6,1	6,5	5,8	3,5	3,8	5,6	5,7
Страны Африки	3,2	5,6	2,9	3,1	2,2	3,4	4,4
Страны Азиатско-Тихоокеанского региона	9,0	8,3	6,7	4,1	5,9	6,7	6,6
Страны Европы и Ближнего Востока	4,3	4,5	5,1	3,1	0,8	4,7	4,1
Страны Латинской Америки и Карибского бассейна	1,7	3,6	5,4	2,2	0,3	4,3	4,5

Источник: World Employment Report 2001. International Labour Office. Geneva. 2001. Р. 16. За 2000 и 2001 гг. приведены приближенные показатели.

Эта тенденция органически связана с либерализацией внутренней экономики многих развивающихся стран, повышением доли частного сектора в ней, развитием предпринимательства, внешне-экономической либерализацией.

¹ Шахтер СБ., Лебедева С.Л. Мировая экономика. Курс лекций. М., Catallaxy, 1998. - С.31.

Внутриэкономические реформы и упорядочение законодательной базы, ускорившие развитие свободного частного предпринимательства, способствовали привлечению иностранного капитала.

Качественно улучшилась структура иностранных капиталовложений в развивающиеся страны. Если в 70-х — начале 80-х годов основную их массу составляли банковские кредиты, то в 90-е годы большая часть была представлена в виде прямых и портфельных вложений в реальный сектор экономики, совокупный объем которых в 1983—1988 гг. составил только 16,9 млрд долл., а в 1992—1996 гг. — уже 604,6 млрд долл. Самое главное — резко возрос объем прямых инвестиций, позволяющих создавать новые рабочие места, осваивать новые технологии, ноу-хау и эффективные методы маркетинга. Их доля в общем притоке долгосрочных иностранных финансовых ресурсов в развивающиеся страны достигла в 1996 г. 40%¹.

По прогнозам западных экономистов, приток иностранных капиталов в развивающиеся страны в ближайшие 15 лет не только сохранится на нынешнем уровне, но и увеличится. Ожидается, что из 12 трлн долл. накоплений в странах ОЭСР примерно 10 трлн долл. уйдут на нужды самих индустриальных стран, а 1,5—2 трлн долл. составят чистый экспорт капитала в развивающиеся страны, полностью обеспечивая их растущие потребности во внешних финансовых заимствованиях².

В 1993—1998 гг. в сравнении с 1987—1992 гг. приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развивающиеся страны возрос в 3,3 раза, достигнув среднегодового уровня 127 млрд долл. против 47 млрд долл. в 1988—1993 гг. При этом их доля в общем притоке ПИИ во все государства мира повысилась с 20,4 до 33,5%³. В 1999–2000 гг. продолжалось направление притока ППИ в развивающиеся страны (табл. 16.3).

Т а б л и ц а 16.3

Ежегодный приток прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны⁴

Годы	Млрд долл.
1988 – 1993 (в среднем за год)	47
1994	104
1995	110
1996	143
1997	176
1998	177
1999	205
2000	218

¹ Global Economic Prospects and the Developing Countries 1996. P. 51, 52.

² Там же.

³ МЭ и МО. - 2002. - №8. - С. 14.

⁴ Там же. - С. 19.

Однако преобладающая часть ПИИ досталась небольшой кучке наиболее благополучных и динамично развивающихся стран. В 1993 — 1998 гг. 62,6 % общего притока ПИИ поступили в 13 ведущих стран (четверка новых индустриальных стран (НИС) Азии, четверка стран АСЕАН, КНР, Индия, Мексика, Турция, Аргентина) против 29,4% в 1987—1992 гг. В результате в НИС наблюдались самые высокие темпы экономического роста. В этих странах темпы прироста ВВП в постоянных ценах к предыдущему году в 1982—1999 гг. в среднем составили 6,6% против 4,9% по всем развивающимся странам¹.

Вместе с тем все большее число развивающихся стран реформируют свою экономику таким образом, чтобы повысить ее привлекательность для иностранных инвесторов. По экспертным оценкам, в 2000—2015 гг. темпы роста притока капиталов в страны мировой периферии могут составить от 18 до 22%, а ежегодный приток ПИИ увеличится: в 2005 г. — до 450—530 млрд долл., в 2010 г. — до 1030—1430 млрд долл. и в 2015 г. — до 2400—3800 млрд долл.², что полностью обеспечит их растущие потребности во внешних финансовых заимствованиях.

Как показал опыт Японии и НИС Юго-Восточной Азии, обычно сначала передается по цепочке текстильное производство, затем — химическое, потом — металлургия, за ней — автомобилестроение и электроника. Эта теория, опирающаяся на опыт Японии, еще в 1935 г. была сформулирована японским экономистом К. Акамацу и позднее получила название «летающие гуси».

Рациональное использование иностранных финансовых ресурсов во многом зависит от качества человеческого капитала, прежде всего от уровня образования. В последние десятилетия отставание развивающихся стран по уровню грамотности заметно сократилось. В 1994 г. грамотность взрослого населения всех развивающихся стран составила 64% против 43% в 1970 г. Однако в Южной Азии и в странах Африки южнее Сахары она достигла всего 50%, а в арабских странах — 57%³.

Хотя уровень образования населения в развивающихся странах явно недостаточен для освоения новейших технологий, однако он позволяет освоить некоторые технологические процессы, перемещаемые из индустриальных стран в развивающиеся.

Перемещение трудо-, материало-, энергоемких, а также экологически опасных отраслей экономики в развивающиеся страны постепенно способствует повышению квалификации рабочей силы принимающей страны, развитию финансовой, транспортной, информа-

МЭ и МО - 2002. - №8. - С.4.

¹ Там же. — С.20

² Human Development Report 1996. - N. Y. 1996. P.210, 213.

ционной и прочей инфраструктуры, достижению правовой и политической стабильности.

Особая роль в этом процессе принадлежит ТНК, поскольку именно они вкладывают прямые иностранные инвестиции в развивающиеся страны. Если интересы транснационального капитала объективно совпадают с национальными интересами «принимающих стран», то ТНК могут обеспечить им решающие преимущества в конкуренции на мировом рынке. Если же сугубо экономические интересы ТНК противостоят национальным интересам развивающихся государств, то ТНК используют для защиты своих интересов международные организации (МВФ, Всемирный банк, ЮНЕСКО, ФАО, МОТ и др.), методы информационного давления, экономические и даже силовые методы воздействия с использованием военных мощи международных полицейских сил. Так, военные конфликты возникают именно в тех местах (Ирак, Босния и т.д.), где по разным причинам ТНК не удалось удержать власть экономическими методами и их интересы были нарушены.

Способствуя экономическому развитию бывших колоний и полуколоний, ТНК тем не менее оказывают на них и негативное влияние. Они создают могучую конкуренцию местным предпринимателям, тесня их на внутреннем рынке; свободное перемещение транснационального капитала может подорвать стабильность национальных валют и создать угрозу для национальной безопасности неокрепших молодых государств. Этому способствует и насаждение космополитической идеологии, часто противоречащей интересам национального бизнеса, а также мощное политическое давление на принимающие страны в направлении, не всегда совпадающем с национальными интересами.

Тем не менее положительное влияние деятельности ТНК на экономический прогресс в развивающемся мире несомненно, тем более что высокоразвитые страны заинтересованы в социально-экономическом развитии периферии мирового хозяйства. Быстрое развитие ранее отсталых регионов увеличивает их спрос на потребительские и инвестиционные товары индустриальных стран.

Ускорение темпов экономического роста, диверсификация производства и создание в ходе индустриализации многоотраслевых хозяйственных комплексов усилили зависимость развивающихся стран от мирового рынка. Их доля в мировой торговле с 1971 по 1998 гг. повысилась почти в 1,5 раза (с 18,99% в 1970 г. до 27,84% в 1998 г.)¹. Доля товарного экспорта в ВВП развивающихся стран за полвека (1950 — 2000 гг.) увеличилась с 7,5 до 19 %, тогда как в

развитых странах — с 13,5 до 20,5%, т.е. вплотную приблизилась к доле развитых стран.

Рост экспорта из развивающихся стран в 1970-е годы на 2/5 обеспечивался за счет промышленных изделий, а в последующие десятилетия почти 90% прироста экспорта пришлось на промышленную продукцию. При этом на долю 13 стран (четверка НИС Азии, четверка из АСЕАН, КНР, Мексика, Индия, Турция, Аргентина) приходится 92,8% всего экспорта развивающихся стран, а на долю всех остальных — только 7,2% против 12,8% в 1970 г.¹. Это свидетельствует об усилении неравномерности развития стран периферии мировой экономики.

Экспансия вырвавшихся вперед стран во многом осложнила индустриализацию тех стран, у которых ориентация на внутренние рынки обострила проблему валютных средств для импорта новейшего оборудования и замедлила экономическую модернизацию.

Таким образом, на рубеже XX—XXI вв. системообразующим ядром мировой экономики по-прежнему остаются развитые страны, где создаются передовые технические, технологические, организационно-управленческие, экономические и социальные стандарты, на основе которых формируются «правила игры» в мировом экономическом пространстве.

Оставшиеся на периферии развивающиеся страны находятся на траектории догоняющего развития. Несмотря на повышение доли развивающихся стран в совокупном ВВП мирового сообщества из-за более высоких темпов прироста в них населения отставание их от развитых стран по объему ВВП на душу населения осталось неизменным. В 1999 г., как и полвека назад, развитые страны превосходили развивающиеся по этому показателю в 7 раз, хотя в последнее десятилетие XX столетия наметилась тенденция к сокращению этого разрыва.

16.3. Внешняя задолженность

Остройшей проблемой развивающихся стран на рубеже XX и XXI вв. остается внешняя задолженность.

В последние десятилетия, особенно в 90-е годы XX в., наблюдалось систематическое снижение цен на сырьевые товары. С 1980 по 1996 гг. рассчитываемый МВФ индекс цен по 30 позициям сырьевых товаров упал по меньшей мере на 74%. Только в 1998 г. цены на нефть снизились почти на 35%, а общий индекс цен на минеральные ресурсы — на 22%. К тому же сократились объемы постав-

¹ МЭ и МО - 2001. — № 9. — С.114.

МЭ и МО. - 2001. - № 9. —С.114.

ляемого в развитые страны сырья и энергоносителей из развивающихся стран в связи освоением ресурсо- и энергосберегающих технологий в развитых странах.

В результате в развивающихся странах возникли отрицательные сальдо внешнеторгового баланса, хронические дефициты государственных бюджетов, обусловившие необходимость внешних долгосрочных заимствований и наращивание внешней задолженности. Если в 1974 г. общий объем внешнего долга развивающихся стран составлял 135 млрд долл., то к 1981 г. он достиг 751 млрд, а в начале 90-х годов — 1935 трлн долл.¹. После этого наступила некоторая стабилизация (между 2,1 и 2,3 трлн долл.), прерванная финансовым кризисом 1997 г. Наиболее быстрыми темпами росли долги самых бедных стран.

Выплата процентов по внешнему долгу поглощает значительную часть экспортной выручки: в Бразилии на эти цели использовано в 1995 г. 37,9% экспортных валютных поступлений, в Мексике — 24,2%, в Аргентине — 34,7%, в Венесуэле — 21,7%.²

Утечка национального дохода в виде процентов по внешней задолженности приводит к снижению темпов экономического роста, развитию инфляционных процессов и, следовательно, к усугублению долгового бремени, снижению уровня жизни значительной части населения и нарастанию социальной и политической нестабильности. Большинство развивающихся стран в 80-е и 90-е годы оказались неспособными обслуживать свои внешние долги. В частности, в 1982 г. Мексика объявила дефолт по внешнему долгу.

В 1997 и 1998 гг. западные страны начали осуществлять программу списания большей части долгов беднейших стран и их последующей реструктуризации. Предлагается, например, списать внешнюю задолженность Мозамбика на 85–90%, Уганды, Мали, Гайаны, Мавритании и Кот-д'Ивуара — на 3/4 с последующим оформлением новых обязательств в виде облигаций и новых ценных бумаг.³

Реструктуризация внешних долгов развивающихся стран предусматривает перевод части долга в долгосрочные облигации стран-должников, продажу просроченных долгов ниже их номинальной стоимости, а также передачу в собственность кредиторам акций государственных промышленных предприятий.

Однако принятые в 80-е — 90-е годы меры по снижению и реструктуризации внешних долгов развивающихся стран не уменьшили остроту проблемы долгового бремени. Падение цен на нефть, продолжавшееся вплоть до второй половины 1999 г., и на другие сырьевые ресурсы, а также отсутствие внутреннего механизма мо-

дернизации наиболее отсталых экономик сводили на нет усилия по преодолению долгового кризиса развивающихся стран.

Характерным явлением в 90-е годы стало превышение платежей развивающихся стран по старым долгам над поступлением в эти государства финансовых ресурсов. Так, в 1994 г. сумма возвращенных кредитов и процентов по ним развивающихся стран составила 169,5 млрд долл., а сумма текущих заимствований — 16,7 млрд долл. В 1995 г. развивающиеся страны выплатили за рубеж 128 млрд долл. по основному долгу и 85 млрд долл. в виде процентов, тогда как получили прямых иностранных инвестиций на сумму 90 млрд долл. и в виде помощи — 64 млрд долл., т.е. на 59 млрд долл. меньше⁴.

Проблема внешней задолженности усугубляется ошибками во внутренней политике развивающихся государств. Политическая нестабильность в ряде стран приводит к бегству из них национального капитала, в результате значительная часть внешних долгов уходит на замещение национального капитала, покидающего эти страны, и на осуществление амбициозных проектов правящих режимов. Так, в 1970–1988 гг. африканские страны получили более 300 млрд долл. в виде иностранной помощи, но большая часть этих средств пошла на строительство аэропортов, новых столиц, офисных зданий и на покупку вооружения. А ведь размер этой помощи для некоторых стран, например, Танзании, составляет от 3 до 5 размеров их ВВП.

В связи с нерациональным использованием значительной доли финансовых ресурсов развивающимися странами отношение развитых стран к предоставлению финансовой помощи третьему миру стало меняться. В последние годы размеры этой помощи уменьшаются.

Таким образом, решение проблемы внешней задолженности можно обеспечить не только помощью развитых стран в реструктуризации долгов, но проведением странами-должниками режима жесткой реализации условий для притока новых инвестиций.

16.4. Экологические проблемы развивающихся стран

Значительную остроту на рубеже тысячелетий в развивающихся странах приобрели неконтролируемые процессы разрушения природной среды, которые могут стать не только причиной политической нестабильности во многих регионах мира, но и источником экологической и эпидемиологической опасности для всего населения Земли.

Демографический взрыв в развивающихся странах, обусловленный преодолением массового голода и улучшением питания в результате

¹ Greider W. One World. Ready or Not. P.282.

² The Economist. 1997, April, 26. P. 122.

³ The Economist. 1998, February, 21. P.97.

⁴ Lapp F.M., Collins J., Rosset, Esparza L. The World Hunger. P. 145–146.

приобретения национальной независимости, привел к резкому росту населения в этих странах. За 100 лет (1900—1999 гг.) население Земли увеличилось в 3,5 раза, при этом в развитых странах оно возросло в 2,3 раза, а в развивающихся — в 4,2 раза, в том числе в Латинской Америке — в 6,8 раз, а в странах Африки южнее Сахары — в 10,9 раза. В итоге их доля в общей численности жителей Земли выросла за последние полвека с 2/3 до 4/5¹. Правда, за последние десятилетия темпы роста населения в развитых странах замедлились. Так, в Индии число детей, рожденных в течение жизни матери, снизилось с шести в 60-е годы до 3,8 ребенка в 90-е годы, в Индонезии и Бразилии — соответственно с 6,4 до 2,9, в Китае — с 6,2 до двух детей².

В результате роста населения сокращается площадь сельскохозяйственных угодий на душу и интенсивность обработки земли, а это приводит к истощению плодородия почвы, сокращению продуктивности и выведению земель из сельскохозяйственного оборота, превращению их в пустыни и полупустыни. С 1970 г. в Африке и Азии площадь пустынь увеличилась на 120 млн га., резко ухудшилось состояние почв в странах Латинской Америки.

Использование примитивных орудий труда приводит к тому, что африканский крестьянин выращивает не более 600 кг зерна, тогда как американский фермер — не менее 80 т.

Ускоренная эрозия почв связана также с сокращением лесного покрова планеты. За период 1991—1995 гг. средний объем вырубки лесов в бассейне Амазонки составлял около 126 км² в год, при этом не проводилось никаких серьезных восстановительных работ. А ведь амазонские леса — наиболее значимый источник кислорода для всей земной атмосферы.

Темпы вырубки лесов в Восточной Азии составляют ежегодно 1,4%. Наибольшие вырубки приходятся на Индонезию, где сегодня вырубается 12 тыс. кв. км. лесов в год против 5,5 тыс. кв. км. в середине 70-х годов. Все больший урон лесам развивающихся стран наносят лесные пожары.

Перемещение экологически опасных производств из развитых в развивающиеся страны сопровождается загрязнением почвы, воды и атмосферы. Использование угля и других низкоэффективных источников энергии приводит к повышенному содержанию углекислоты в атмосфере планеты, что является одной из важнейших причин глобального потепления климата.

Многие развивающиеся страны участвуют в производстве веществ, способствующих разрушению озонового слоя в атмосфере

Земли. После подписания Монреальского протокола, направленного на сокращение и последующее прекращение производства таких веществ, страны ЕС, Япония, СССР в 10 раз сократили их производство. США полностью перестали производить такие вещества. При этом Китай стал лидером, производя почти 91 тыс. т (более чем все развитые страны и Россия), значительно выросло производство этих веществ в Южной Корее, Мексике, Малайзии, Индонезии, на Филиппинах и в Индии.

Безусловно, проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды, можно эффективно решать с помощью технических средств, но для этого необходимы большие капитальные затраты. По оценкам экспертов, на поддержание экосистем развивающихся стран в их нынешнем состоянии требуется около 125 млрд долл. в год на протяжении не менее 20 лет, тогда как вся сумма ассигнований по всем программам помощи развитых стран развивающимся в начале 90-х годов не превышала 55 млрд долл. в год.

Таким образом, деградация окружающей среды развивающихся стран в ближайшей перспективе будет продолжаться.

16.5. Социальные проблемы развивающихся стран

Более высокие темпы экономического роста в развивающихся странах по сравнению с развитыми на протяжении последних десятилетий способствовали постоянному сокращению разрыва между ними по экономическим показателям. Однако этот разрыв все еще разителен. Среднедушевой объем ВВП в развивающихся странах в 2000 г. составил 13% от уровня развитых стран, объем промышленного производства — 11%, а продукции сельского хозяйства — 50%¹.

На основе паритета покупательных способностей валют в долл. (1998 г.), рассчитанных Б. Болотиным, среднедушевой объем ВВП 70% населения Земли не превышал 22,3% уровня развитых стран². Поэтому проблема бедности и углубления дифференциации населения развивающихся стран по уровню среднедушевых доходов остается острой социальной проблемой этих государств и в начале нового тысячелетия. Так, в большинстве развитых стран коэффициент Джини, применяемый для оценки неравномерности распределения совокупных доходов общества, составляет от 0,32 до 0,39, а в большинстве развивающихся стран он превышает 0,50.

¹ МЭиМО, 1998. №10 - С.6

² Braun R., Renner M., Flavin C.A. Vital Signs. L., 1997, № 4. P.80—81

¹ Рассчитано по МЭ и МО. — 2001 — №9 — С.90,91,98,105.

² МЭ и МО. - 2000. - №8. - С 122.

Таблица 16.4
Распределение мирового ВВП по 10%-ным группам (децилям)
мирового населения в 1998 г.¹

Показатели	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Весь мир										
Население, млн чел.	585	585	585	585	585	585	585	585	585	585
ВВП, млрд долл.	260	535	660	860	1380	2220	2700	4085	6175	19135
В среднем на душу населения, долл.	440	910	1130	1470	2355	3790	4615	6980	10560	33000
Развивающиеся страны										
Население, млн чел.	580	575	575	560	520	485	465	390	390	60
ВВП, млрд долл.	255	525	650	820	1180	1760	2000	2460	3640	2045
В среднем на душу населения, долл.	440	915	1130	1465	2450	3630	4300	6385	9325	34085
Тропическая Африка										
Население, млн чел.	280	115	50	40	25	35	35	20	10	1
ВВП, млрд долл.	105	85	55	55	50	100	140	105	155	30
В среднем на душу населения, долл.	375	740	1100	1375	2000	2850	4000	5275	15500	30000

По мировым критериям, абсолютная нищета предполагает годовой доход до 375 долл. в год на человека, безусловная бедность — 376—750 долл. в год. Согласно данным таблицы в таких условиях в 1998 г. проживало 580 млн человек, т.е. почти 10% населения Земли.

Проблема бедности в различных регионах развивающегося мира имеет свои особенности. В Восточной Азии количество людей, живущих менее чем на 1 долл. в день, сократилось приблизительно с 420 млн человек в 1987 г. до примерно 280 млн человек в 1998 г. Однако в странах Тропической Африки (к югу от Сахары), Южной Азии и Латинской Америке количество бедных продолжает расти.

В настоящее время около 800 млн человек, или 14% населения мира, не получают необходимого минимума продуктов и почти 0,5 млрд — хронически недоедают, из них 1/3 — дети. 1,3 млрд человек

в мире (более 22%) не имеют источников чистой питьевой воды, 2 млрд (34%) проживают в антисанитарных условиях и 2 млрд — без электричества¹.

Учитывая эти обстоятельства, Дж. Вульфенсон, президент Всемирного банка, на ежегодной сессии ВБ и МВФ в 2000 г. подчеркнул, что проблема бедности должна занимать центральное место в работе международных финансовых институтов.

Вместе с тем правительственная верхушка в беднейших странах имеет чрезмерно высокие доходы. В 1992 г., по данным журнала Forbes, в государствах с низкими и средними доходами проживали 62 миллиардера, а уже через год их было 88. В Заире (нынешняя Демократическая Республика Конго), где сосредоточено до 60% мировых месторождений кобальта и магния, в начале 1997 г. 80% населения были безработными, промышленные мощности были загружены менее чем на 10%. Инфляция превышала 8000% в годовом исчислении, а президент республики Мобуту Сесе Секо обладал состоянием, оцениваемым более чем в 9 млрд долл.

К середине 1990-х годов в среде экономистов и политиков развитых стран получило распространение мнение о том, что проблема бедности в развивающихся странах не может быть решена только экономическими методами, так как финансовая помощь развитых стран и международных организаций зачастую способствует укреплению наиболее реакционных политических режимов и умножению богатств правящей верхушки. Поэтому в последние годы общественное мнение по поводу оказания финансовой помощи наименее развитым странам изменилось. Если в конце 1970-х — начале 1980-х годов 88% граждан развитых государств поддерживали предоставление помощи развивающимся странам, то с конца 80-х годов число сторонников оказания такой помощи стало уменьшаться. В течение первой половины 90-х годов все развитые страны резко снизили объемы предоставляемой наименее развитым странам помощи.

Сокращается не только финансовая, но и продовольственная помощь беднейшим странам: объем выделяемого на эти цели зерна только в период 1991 — 1994 гг. снизился более чем вдвое, а продовольственная помощь Африке сократилась с 1983 г. почти в четыре раза.

Решение проблемы бедности в развивающихся странах предполагает широкое содействие развитых стран в снижении внешней задолженности, создании благоприятного внешнеторгового климата, а также оказание прямой финансовой и технологической поддержки.

¹ МЭ и МО. - 2000. - №8. - С. 125.

МЭ и МО. - 2003. - №2. - С. 58.

16.6. Характеристика экономики ближневосточных стран — экспортеров нефти

К этой группе следует отнести **страны—экспортеры** энергоносителей, прежде всего нефти, расположенные на Ближнем Востоке: Кувейт, Катар, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Бахрейн, Оман.

По уровню **ВВП** на душу населения эти страны вплотную приблизились (а некоторые значительно превосходили) высокоразвитые страны (табл. 16.5).

Таблица 1 6.5

Динамика ВВП в странах—экспортерах нефти Ближнего Востока в 90-е годы XX в.

Страны	ВВП, всего (млрд долл.)			ВВП в расчете на душу населения, тыс. долл. (в ценах и по ППС валют 1993г.)		
	1990	1993	1997	1990	1993	1997
Саудовская Аравия	470	495	545	31,5	29,0	29,25
Кувейт	35	38	48	27,0	25,25	28,25
ОАЭ	35	37	40	20,5	18,5	16,25
Катар	30	31	40	26,0	30,0	29,0
Бахрейн	13	15	18	4,0	4,0	5,0
Оман	7	8	10	60,0	55,5	53,5

Источник: МЭ и МО, 1998. - №10. - С. 116-117, 120-121.

Основные черты экономики этой группы стран: монотоварная структура экспорта; высокие темпы роста ВВП; значительное активное сальдо платежного баланса; высокий уровень душевого дохода; массивный экспорт капитала; высокая степень зависимости от внешних факторов развития.

Главным и единственным фактором стремительного взлета стран этой группы было резкое и неоднократное повышение цен на нефть на мировом рынке в 70—80-е годы.

Значительный приток нефтедолларов позволил развернуть крупномасштабные программы создания нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности, ориентированных на экспорт. Одновременно начался экономический бум в сопутствующих отраслях, в частности в строительстве и производстве стройматериалов. Значительную долю затрат на индустриализацию взяло на себя государство, предоставляя иностранным и особенно национальным частным фирмам льготные кредиты, субсидируя основную часть

текущих издержек, прежде всего на электроэнергию, воду, сырье и топливо, а также прибегая к прямому субсидированию цен на выпускаемую продукцию, особенно на экспортную. Цена на электроэнергию для промышленных потребителей составляла 0,05 риала за квт-ч при издержках в 0,2—0,5 риала. По некоторым оценкам, в Саудовской Аравии в 1975—1984 гг. частному сектору были предоставлены государственные субсидии на сумму 42 млрд риалов.

Государство в значительной степени формировало и финансировало фонд потребления населения путем прямого субсидирования цен на основные продукты питания, льготных государственных кредитов на жилищное строительство, затрат на развитие образования и здравоохранения.

Таким образом, процесс расширенного воспроизводства по натурально-вещественной форме обеспечивался импортом товаров, а по стоимости — государственными доходами от экспорта нефти.

В начале 80-х годов ввиду значительного уменьшения мирового спроса на нефть и падения мировых цен в нефтедобывающих странах произошло ухудшение внешних условий воспроизводства, так как резко уменьшились доходы от экспорта нефти. Значительное (более чем в три раза за 1981—1987 гг.) падение доходов от экспорта нефти привело к сокращению расходов государства, прежде всего инвестиций в инфраструктуру, строительство, в том числе жилищное, в развитие городского хозяйства. Снизились государственные расходы на субсидирование производства и сохранение сложившегося уровня жизни населения.

В целях увеличения доходов государства были повышены таможенные пошлины и введены новые налоги. В 80-е годы во всех нефтедобывающих странах госбюджет стал дефицитным, темпы экономического роста замедлились. Так, среднегодовой темп прироста реального ВВП в Саудовской Аравии в 1981—1990 гг. был отрицательным (−0,8%), в 1991 г. он составил 6,0%, в 1992 г. — (+3,0%), в 1993 г. - (+1,0%), в 1994 г. - (-2,79В)¹.

Процесс приспособления экономики нефтедобывающих стран к новым внешним условиям выразился также в попытке уменьшить роль внешнего рынка в обеспечении процесса расширенного воспроизводства путем сокращения объема импорта. Только в Саудовской Аравии он уменьшился за 1982—1986 гг. с 34,4 до 16,6 млрд долл. Одновременно расширился экспорт продукции нефтепереработки и нефтехимии. Однако роль экспорта нефтехимикатов в доходах арабских нефтедобывающих стран пока еще незначительна. Все чаще для погашения дефицитов платежных балансов и бюджетов используются иностранные активы или кредиты.

¹ Российский экономический журнал. — 1997. — № 7. — С. 72.

Тенденции замедления темпов экономического роста по сравнению с 70-ми годами сохранились вплоть до конца 90-х годов, так как ухудшение условий для внутренних капиталовложений способствовало усилению экспорта частного капитала из данной группы стран.

Снижение цен на нефть в конце 90-х годов нанесло новый ущерб экономике нефтедобывающих стран. Возникла необходимость выработки программы дальнейшей диверсификации многоотраслевой структуры экономики капиталозбыточных стран нефтеэкспортеров.

16.7. Характеристика экономики среднеразвитых стран

К группе развивающихся стран относят, как правило, страны со средним уровнем душевых доходов. Это самая многочисленная и однородная группа. К ней относится большинство аграрно-сырьевых государств Азии, Африки, Латинской Америки, в том числе такие крупные, как Индия, Индонезия, Пакистан, Египет, ЮАР, а также нефтедобывающие страны (Иран, Алжир, Венесуэла, Ливия и др.).

Нефтедобывающие страны занимают в этой группе ведущую позицию с объемом ВВП на душу населения в 1997 г.: 7,75 тыс. долл. в Венесуэле и 6,15 тыс. долл. — в Иране.

Исключение составляет Ирак, где после поражения в Кувейте в 1991 г. и введения эмбарго на экспорт нефти объем ВВП уменьшился с 57,6 млрд долл. в 1998 г. до 15,2 млрд долл. в 1996 г., а в расчете на душу населения соответственно — с 3396 до 698 долл.

Нефтеэкспортеры этой группы существенно отличаются от капиталозбыточных нефтевывозящих стран Ближнего Востока диверсифицированной отраслевой структурой экономики, более емким внутренним рынком, наличием аграрного сектора, а также меньшими достоверными запасами нефти. Экономическое положение их в 80-е годы осложнилось в большей степени, чем у капиталозбыточных нефтеэкспортеров, имеющих большие зарубежные активы. Динамика и тенденции экономического развития в этих государствах принципиально не отличаются от рассмотренных выше капиталозбыточных нефтеэкспортеров. Большинство входящих во вторую группу развивающихся стран имеют аграрно-сырьевую направленность экономики. Они развивались более медленными, но более устойчивыми темпами. Аграрные реформы и «зеленая революция» дали толчок ускоренному развитию сельского хозяйства, а приток иностранного капитала в экспортный сектор промышленности способствовал расширению местных инвестиций в отрасли, ориентированные на внутренний рынок. Экономику этих стран отличает более высокая доля аграрного сектора, чем в НИС или неф-

теэкспортирующих странах. В их экспорте значительна роль минерального сырья.

Среди аграрно-сырьевых экспортеров немало стран вывозят нефть. Это Индонезия, Тунис, Египет, Сирия. Однако товарная структура их экспорта более диверсифицирована. Помимо нефти они вывозят руды цветных металлов, натуральный каучук, древесину, продовольствие. Объем ВВП на душу населения в 1996 г. в этих странах колебался в диапазоне от 7151 долл. в Сирии до 3705 долл. в Индонезии.

В связи с повышением цен на энергосырьевые ресурсы с конца 1999 г. на мировых товарных рынках складывается благоприятная ситуация для экспортеров металлов, особенно никеля, меди и алюминия.

ЮАР — одно из наиболее развитых государств Африки с объемом ВВП на душу населения 4,55 тыс. долл. в 1997 г. В структуре ВВП преобладает обрабатывающая промышленность, 9% приходится на горнорудную промышленность, 5% — на сельское хозяйство, около 50% национального дохода дает сфера обслуживания. Экспорт имеет ярко выраженную сырьевую направленность. Основными его статьями являются алмазы и полудрагоценные камни, золото и другие металлы платиновой группы, уран, цветные металлы, минеральное сырье, продукты питания. Вывоз драгоценных металлов, в первую очередь золота, цветных металлов и алмазов составляет 52% экспорта, вывозится также от 30 до 40% сельскохозяйственной продукции.

Главные рынки сбыта — Швейцария, Япония, Германия, Великобритания, США, Голландия.

Основными статьями импорта являются продукция химической, машиностроительной, строительной, электронной промышленности, транспортное оборудование, запчасти, автотранспортные средства. Ведущими партнерами по импорту являются Германия, США, Япония, Великобритания. Практически со всеми торговыми партнерами из Западной Европы и США ЮАР имеет отрицательное сальдо торгового баланса.

Доля государственного сектора в ВВП составляет 35%. Частный сектор характеризуется высокой степенью концентрации. Так, крупнейшая горнорудная англо-американская корпорация и ее филиал «Де Бирс» контролируют около 80% мирового рынка алмазов.

Высокой степенью концентрации отличается и банковская система страны. Во второй половине 80-х годов экономика страны вступила в полосу кризиса, во многом обусловленного политиче-

скими факторами, прежде всего господствующей системой апартеида. В 1994 г. эта система рухнула, и к власти пришла партия Африканского национального конгресса во главе с Н. Манделой. Правительство национального единства, в которое вошли и представители других партий, приняло Программу реконструкции и развития страны до 2000 г. Ее главными целями были объявлены ликвидация бедности и восстановление экономики. С 1994 по 1998 гг. на реализацию этой программы было ассигновано почти 20 млрд рэндов.

Обострение экономических проблем в ходе политических реформ вызвало рост безработицы, преступности и коррупции, падение доверия иностранных инвесторов. Негативно сказалось на положении страны падение мировых цен на золото.

Макроэкономическая стратегия правительства предусматривает дальнейшее увеличение экспорта в качестве источника валютных поступлений. Главный упор делается на переориентацию с сырьевого экспорта на вывоз готовой продукции, в первую очередь обрабатывающей промышленности. В этих целях намечаются отход от системы протекционизма, стимулирование инвестиций в экспортные отрасли, поддержка совместных производств, ориентированных на экспорт.

ЮАР активно развивает торговые отношения не только с развитыми странами, но и со странами Африки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

Чили в последнее десятилетие — одна из самых быстроразвивающихся стран мира. По темпам экономического роста эта страна занимает седьмое место, уступая лишь новым индустриальным странам Юго-Восточной Азии и Китаю. Среднегодовой прирост ее ВВП в 1991 — 2000 гг. составил 5,4%. Устойчивую тенденцию к снижению имеют темпы инфляции: 18% в 1993 г., 12 — в 1994 г., 8,2 — в 1995 — 1996 гг.¹ Уровень ВВП на душу населения в 2000 г. составил 12,6 тыс. долл. (по паритету покупательной способности валют 2000 г.)².

Постоянно растет экспорт страны. За 100 лет (1900 — 2000 гг.) ВВП Чили вырос в 24,4 раза, объем промышленного производства — в 36,3 раза, сельскохозяйственного производства — в 10 раз, объем товарного экспорта увеличился в 67,3 раза, а доля товарного экспорта в ВВП увеличилась с 13% до 36%³.

Активным экспортом занимаются свыше 5 тыс. чилийских компаний. Их продукция представлена 3,5 тыс. наименований и поставляет более чем в 150 стран мира.

Экономический рост в стране способствовал увеличению занятости и реальной заработной платы. Значительный вклад в улучшение социальных условий внесло расширение экспорта трудоемкой продукции сельского, рыбного и лесного хозяйства. Доля населения, находящегося за порогом бедности, снизилась с 45% в 1985 г. до 34,8% в 1990 г.¹

Успехам в социально-экономическом развитии Чили обязана неолиберальным реформам, осуществлявшимся в стране со второй половины 70-х годов правительством Пиночета. Неолиберальные реформы включали: 1) приватизацию большинства госпредприятий; 2) финансовую стабилизацию и дисциплину; 3) налоговую реформу; 4) реформу банков и установление положительной ставки процента (т. е. более высокой, чем темп инфляции); 5) либерализацию финансовых рынков, отказ от регулирования рынков капитала и рабочей силы; 6) либерализацию внутренней и внешней торговли; 7) устранение препятствий для иностранных капиталовложений; 8) законодательную защиту прав собственности; 9) структурную перестройку экономики в соответствии с новым международным разделением труда, сложившимся в 80—90-е годы.

Заслуживает внимания опыт государственной приватизации в Чили, которая началась вскоре после переворота 1973 г. Никакой спешки в этом процессе не наблюдалось. Первоначально государственное предприятие преобразовывалось в акционерное общество. Приватизация нередко растягивалась на несколько лет и осуществлялась путем продажи акций на торгах. Во время экономического кризиса 1981—1983 гг. правительство вновь национализировало ряд частных предприятий и банков, оказавшихся на грани банкротства. Фактически это был способ передать их впоследствии более умелым хозяевам.

Своеобразный рекорд в Латинской Америке был поставлен Чили в области расходов частного бизнеса на науку и новые технологии. В 1981 г. они составляли всего 0,2% всех расходов на НИОКР, в 1992 г. — 9,9, а в 1996 г. — 20%, а общие расходы на НИОКР в 1996 г. достигли 0,66% ВВП².

Борьба с бедностью в Чили рассматривается правительством в неразрывном единстве с развитием образования. Ресурсы, выделяемые на развитие образования только за счет бюджета, выросли в 1995 г. на 12%, в 1996 г. — на 16%, что превысило темпы инфляции в стране (соответственно 7,3 и 6,6% в год)³.

¹ МЭ и МО. - 1998. - № 10. - С. 120.

² МЭ и МО. - 2001. - № 9. - С. 69.

³ Там же. - С. 95, 106, 109, 112, 114.

¹ МЭ и МО. - 1999. №9. - С. 29.

² Там же. - С. 34.

³ Там же. - С. 35.

Вместе с тем серьезной проблемой для Чили, как и для других стран Латинской Америки, остается внешний долг. Его размеры выросли с 17,3 млрд долл. в 1991 г. до 30,7 млрд долл. в 1998 г.¹.

Перед страной стоит задача глубокой структурной перестройки экономики в направлении внедрения научных знаний и информации в производство, повышения квалификации рабочей силы, поскольку дефицит человеческого капитала становится основным препятствием для внедрения технологических разработок.

Страны эндогенного развития — среднеразвитые развивающиеся страны, такие, как **Лаос, Индия, Пакистан, Филиппины, Камбоджа, Судан, Египет** и др. Они отличаются небольшой долей экспорта в ВВП, значительным удельным весом аграрного сектора, невысоким уровнем душевого дохода. Объем ВВП на душу населения в 2000г. в Индии составил 2,0 тыс. долл., в Пакистане — 3,0 тыс. долл., Филиппинах — 3,5 тыс. долл.².

Экспортная структура этих стран (особенно Индии) достаточно диверсифицирована, причем постоянно растет в экспорте доля промышленных товаров. В Индии практически завершился импортозамещающий этап индустриализации, созданы основы современного воспроизводственного комплекса, существует собственная база НИОКР. Индия и Пакистан осуществляют ядерные и космические программы. Но на растущий промышленный потенциал этих крупных стран оказывает давление отсталая аграрная периферия, требуют своего решения социальные проблемы.

Выход из создавшейся ситуации правительства этих стран видят на пути проведения либеральных рыночных реформ.

Индия с 1991 г. приступила к осуществлению кардинальных экономических реформ. Переход к реформам был ускорен не только нарастающими хозяйственными диспропорциями, но сокращением валютных резервов и ухудшением внешнеторгового баланса в связи с распадом СССР — крупнейшего торгового партнера Индии, а также войной в Персидском заливе 1991 г.

Курс на либерализацию экономики был направлен на сокращение государственного контроля и регулирование экономики и включал приватизацию госпредприятий и сокращение масштабов госсектора, поэтапную либерализацию импорта, стимулирование привлечения иностранных инвестиций.

Вместе с тем курс реформ не отменил перспективного планирования. В Индии завершился восьмой пятилетний план 1992 — 1997 гг. и намечены основные направления нового пятилетия. Од-

нако центр тяжести государственных ассигнований переносится с бюджетного финансирования тяжелой промышленности, как это было в течение четырех предыдущих десятилетий, на решение социальных задач и развитие инфраструктуры. Государство сохраняет за собой решение задач по улучшению среды экономического развития и определенные регулирующие функции в области цен и привлечения иностранного капитала. Реформы характеризуются постепенностью, реальное сокращение госсектора началось лишь в 1993 г., когда была достигнута макроэкономическая стабильность.

Среднегодовые темпы прироста ВВП систематически возрастали, составив в 1950-е годы 3,5% в год, в 60-е — 3,8, в 70-е — 4,1, в 80-е — 5,3, в 90-е — 6,0%. В начале XXI в. Индия относится к группе стран с высокой динамикой экономического роста. Производительность труда в целом по выработке ВВП на одного занятого в Индии на протяжении 70 лет XX в. оставалась практически неизменной (1,7 тыс. долл. в 1900 г. и 2,0 тыс. долл. в 1970 г.). К 2000 г. она увеличилась в 2,4 раза, достигнув 4,9 тыс. долл. Начата в 70—80-е годы индустриализация позволила увеличить объем промышленного производства с 20 млрд долл. в 1950 г. до 205 млрд долл. в 2000 г., т.е. в 10 раз.

Промышленность ориентировалась на экспорт, объем которого (в ценах и по ППС 2000 г.) вырос с 15,5 млрд долл. в 1950 г. до 240 млрд долл. в 2000 г., или в 15,5 раза³.

В результате экономического роста в 90-е годы в Индии отмечалось замедление темпов инфляции².

В Индии с 1993 г. отмечаются значительный прирост ВВП промышленной продукции, увеличение экспорта товаров, замедление темпов инфляции. Правда, финансовый кризис 1997 г. в Юго-Восточной Азии отрицательно сказался на внешнеторговых операциях Индии, однако все же сохранились высокие темпы роста промышленного производства.

Наиболее высокими темпами развивается обрабатывающая промышленность, дающая 77% промышленной продукции, производя в первую очередь потребительские товары, в том числе и товары длительного пользования, а также промышленность по выпуску транспортного и энергетического оборудования.

Крупнейшей отраслью обрабатывающей промышленности является текстильная. Она дает 1/5 часть всего промышленного производства, треть экспортных поступлений и обеспечивает занятость 20 млн человек³.

¹ МЭ и МО. - 1999. - №9. - С.32.

² МЭ и МО. - 2001. - №9. - С. 95.

¹ МЭ и МО. - 2001. - № 9. - С. 102,105,111.

² МЭ и МО. - 1998. - №8. - С.105.

³ Там же. — С. 150.

Постепенность в проведении реформ удержала от обвального спада и те отрасли промышленности, в которых была высокая доля госсектора.

Реформы в промышленности включают сокращение обязательного лицензирования (делицензирование затронуло 125 отраслей), ограничение сферы государственного предпринимательства, снижение акцизов и налогов на физических лиц и на прибыли корпораций, расширение иностранного участия в акционерном капитале совместных предприятий, приватизацию госпредприятий.

С расширением участия иностранного капитала связываются надежды на модернизацию ведущих отраслей промышленности, получение новых технологий, повышение конкурентоспособности национальной продукции, особенно продукции машиностроения.

К началу 1997 г. Резервный банк Индии в 35 отраслях предоставил право иностранному капиталу 51% участия, а в девяти отраслях, в том числе в производстве и передаче электроэнергии, дорожном строительстве, сооружении трубопроводов, холодильных установок и хранилищ для сельскохозяйственной продукции, право 74% участия. В 1997 г. правительство расширило сферы, разрешенные для прямых иностранных инвестиций. Они включают инфраструктуру, экспортные производства, предприятия, повышающие занятость, особенно в сельской местности, проекты в социальной сфере (строительство школ, больниц). 100% участия иностранного капитала допускается, если нет адекватного индийского партнера или если используются передовые технологии и экспортируется не менее 50% продукции. Привлекать иностранный капитал разрешено также правительствам штатов.

Государство сохраняет контроль над топливно-энергетическим комплексом, вместе с тем здесь происходит постепенное сокращение позиций государства. Правительство разрешило местным компаниям вести добычу на небольших месторождениях нефти и газа, привлекает частные инвестиции для развития инфраструктуры ТЭК.

Кроме того, государство сохранило свою собственность на крупные металлургические заводы, построенные с помощью СССР, ФРГ, Великобритании. Индия входит в число стран — основных производителей стали, но конкурентоспособность индийской стали остается невысокой, так как многие технологии на этих заводах устарели.

Важнейшей отраслью индийской экономики остается сельское хозяйство. Его доля в ВВП равна 31%, в нем занято 70% рабочей силы. В ходе «зеленой революции» в 70—80-е годы удалось добиться повышения сбора зерновых, покончив с хронической зависимостью от импорта. В 1995 г. Индия по производству пшеницы заняла

второе место после Канады, обогнав США. Созданная современная система хранения и транспортировки зерна позволяет стране рассчитывать на ежегодный вывоз 10 млн т зерна. Поввысились также сборы важнейших экспортных технологических культур — чайного листа, сахарного тростника, масличных.

В ходе реформ правительство Индии начало ограничивать масштабы регулирования цен на сельхозпродукцию, а бюджетные средства стало направлять на улучшение инфраструктуры на селе, на **помощь** в маркетинге и расширении аграрных исследований.

Достигнутые успехи в экономическом развитии Индии в 90-е годы несомненны. Однако страна не добилась заметного увеличения душевого дохода и потребительского спроса: 52,5% жителей имеют доходы ниже прожиточного минимума, а среди сельских жителей — 80%. Грамотность среди взрослых не превышает 48%. Чистая вода доступна лишь 63% населения страны. Более половины детей в возрасте до пяти лет страдают от недоедания, высока безработица. Только в городах в 1997 г. более 38 млн человек, по неполным данным, не имели работы¹.

Высокие темпы рождаемости опережают темпы роста урожаев зерна, что осложняет экономическое и социальное развитие страны. Правительство Индии в координации с правительствами штатов осуществляет ряд программ с целью увеличения занятости, обеспечения жильем городской бедноты, создания условий для самозанятости населения. Однако рост государственных расходов сопровождается увеличением дефицита госбюджета и внутреннего долга, выросшего вдвое за годы реформ. Поэтому участие средств частного сектора — одно из главных направлений в реализации долгосрочной социальной **политики**.

1980 — 90-е годы ознаменовались также динамизацией экономики не только Индии, но и Египта, Пакистана, Бангладеш, Шри-Ланки, Маврикия и Непала.

Так, ВВП в расчете на душу населения в Пакистане вырос с 1,1 тыс. долл. в 1960 г. до 3,0 тыс. долл. в 2000 г., а в Бангладеш — с 0,6 тыс. до 1,9 тыс. долл., т.е. более чем в 3 раза. Особенно быстро развивалась в этих странах промышленность, объем продукции которой вырос в Пакистане с 1970 по 2000 гг. в 5,6 раза, а в Бангладеш — в 5 раз. Объем сельскохозяйственного производства только за 1970—2000 гг. увеличился в 3 раза, а в Бангладеш — в 2 раза.

Экономический рост в этих странах также обусловлен расширением экспорта продукции национальной промышленности и сельского хозяйства. Объем товарного экспорта (в ценах и по ППС

¹ МЭ и МО. - 1998 - №8. - С.151.

2000 г.) в Пакистане увеличился с 1970 по 2000 г. в 7 раз, а в Бангладеш — в 6,3 раза¹.

16.8. Наименее развитые страны в системе мирового хозяйства

Особую тревогу вызывает социально-экономическое положение наименее развитых стран (НРС) мирового сообщества. Всемирный банк выделяет 70 беднейших стран, из которых 34 — самые бедные². Они расположены в Африке, Юго-Восточной Азии, Карибском бассейне и на Ближнем Востоке. К ним относятся в том числе такие многонаселенные страны, как Республика Конго (бывший Заир), Мьянма, Танзания, Эфиопия (табл. 16.6).

Таблица 16.6

Различия в уровне экономического развития беднейших и богатейших государств мира (по данным ОЭСР)

Показатели	34 беднейших страны	33 богатейших страны
Население, живущее за чертой бедности, %	37	6
Уровень грамотности среди населения в возрасте 15–24 лет, %	50	99
Уровень смертности детей в возрасте до 5 лет, на 1000 чел.	175	17
Коэффициент рождаемости	6,1	1,5
Доступ к питьевой воде, %	37	94

Источник: МЭ и МО — 2003. — №2. — С.59.

В докладе о человеческом развитии названы 25 стран, где с 1970 по 1996 гг. произошло дальнейшее снижение калорийности и без того скудного (примерно вдвое меньшего, чем в развитых странах) ежедневного рациона питания. В 1970 г. в 24 странах в день на человека в среднем приходилось чуть более 2 тыс. калорий, в 1996 г. таких стран осталось 17, а ниже этого уровня оказались уже 8 стран (Ангола, Бурунди, Заир, Замбия, Камбоджа, Мозамбик, ЦАР, Чад) против одной страны (Мозамбик) в 1970 г. Та же тенденция наблюдалась в Руанде, Эфиопии, Эритрее. Общая

численность населения «стран недоедания» составляет около 460 млн человек³.

Общая численность населения в НРС в 1996 г. составила более 555 млн человек (9,6% населения планеты), из которых 78% — полу-грамотные или абсолютно неграмотные сельские жители. Средневзвешенный подушевой доход в этих странах не превышает 950 долл., ожидаемая продолжительность жизни — 50,6 года, потребление электроэнергии на одного жителя не более 74 квт-ч в год, доля сельского хозяйства в ВВП — 37%, промышленности — 19%².

В группу НРС попали также страны, оказавшиеся вовлеченными в непрекращающиеся внутренние и внешние вооруженные конфликты. В 90-е годы войнами и гражданскими беспорядками были охвачены 15 наименее развитых стран, в результате чего оказалась разрушенной и без того хилая экономическая инфраструктура, нередко заброшено даже сельское хозяйство — основной источник жизни. Среднедушевой объем ВВП этой группы НРС систематически падал: в 1981–1990 гг. — в среднем на 1% в год, а в 1991–1993 гг. — на 5,7%. Подушевой доход снизился в среднем с 340 долл. в 1990 г. до 265 долл. в 1993 г. Наиболее бедственное положение наблюдается в странах тропической Африки, таких, как Мали, Мозамбик, Ангола, Гвинея и др. (всего 32 страны).

Отсталость экономических структур, узость экспортной базы, неразвитость внутреннего рынка, политическая нестабильность во многих странах не позволяют им в обозримом будущем добиться конкретного изменения своего экономического статуса без помощи извне.

В первые полтора десятилетия после освобождения от колониальной зависимости при наличии относительно благоприятной конъюнктуры на мировых рынках сырья и большом объеме внешних кредитов на волне национального подъема многие страны тропической Африки достигли определенных экономических успехов, особенно в развитии социальной инфраструктуры. При многократном росте ВВП в 1960–1980 гг. произошли существенные структурные сдвиги, снизился удельный вес сельского хозяйства с 41 до 20%, доля промышленности и строительства выросла с 20 до 38%, а доля сферы услуг — с 39 до 42%³. Однако эти изменения не приобрели качественного характера. Происходило лишь экстенсивное наращивание сырьевого промышленного производства, причем сырьевая ориентация африканских стран базировалась на одном-двух видах традици-

¹ МЭ и МО. - 2000. — №10. - С.7.

² Human Development Report. - 1997. - PP.165, 167, 179, 193, 195, 197, 201.

³ Современная Африка. Итоги и перспективы развития М., Экономика 1989 С.50–55.

¹ МЭ и МО. - 2001. - №9. - С. 98,105,108,111.

² МЭ и МО. - 2003. - №3. - С. 59.

онного сырья. Такая ориентация не стимулировала модернизацию других секторов экономики, работающих на внутренний рынок, и не вела, следовательно, к созданию единого высокоэффективного экономического организма на рыночной основе.

Кризисные явления в мировом хозяйстве в середине 70-х начале 80-х годов, переход ведущих индустриальных стран к ресурсосберегающим технологиям сопровождался относительным падением спроса на африканское сырье на мировом рынке. Снижение спроса и цен на традиционное сырье, скачкообразный рост внешней задолженности стран региона, кризис их платежеспособности пагубно сказались на экономике африканских государств. Стремясь предотвратить надвигающуюся экономическую катастрофу, в 1979 г. они принимают Монровийскую стратегию развития и в 1980 г. Лагосский план действий по ее реализации на период до 2000г. Эта стратегия базировалась на концепции «опоры на собственные силы», основные приоритеты которой — самообеспечение продовольствием в региональном масштабе; создание индустриальной базы, обеспечение контроля государства над использованием природных ресурсов; увеличение объема внутриафриканской торговли, развитие транспорта и связи в целях региональной интеграции.

Однако концепция «опоры на собственные силы» оказалась больше декларацией о намерениях, так как ее реализации мешали: чрезвычайная экономическая отсталость; однотипная сырьевая ориентация национальных экономик стран региона, их слабая взаимодополняемость; экономическая зависимость от бывших метрополий, политические и идеологические противоречия в условиях превращения Африки в плацдарм противостояния сверхдержав и т.п.

Провалу концепции «коллективного самообеспечения» способствовал также жесточайший экономический кризис 80-х годов, который усугублялся засухой, голодом во многих странах южнее Сахары.

Учитывая отсутствие возможностей у этих стран самостоятельно интегрироваться в мировую экономику, МВФ, Всемирный банк, различные институты ООН, региональные банки развития, Европейский Союз, Комитет содействия развитию, объединяющий 20 индустриальных стран, и ОПЕК разработали программы финансовой стабилизации и структурной перестройки экономик африканских стран, обязывающие страны-заемщики проводить курс на развитие рыночных отношений путем либерализации экономики, сокращения госсектора и государственного вмешательства в хозяйственную деятельность, приватизации государственных предприятий и стимулирования экспортного производства при органичении импортозамещения.

Для реализации разработанных программ международные финансовые организации выделили определенные ресурсы (табл. 16.7).

Как показывают данные табл. 16.7, общие суммы финансовых поступлений достаточно объемны, однако в расчете па душу населения они составили не более 30 долл.

Низкое качество человеческого капитала, быстрый прирост населения, примитивная техника (особенно в сельском хозяйстве), очень слабый частный сектор не способствуют рациональному использованию иностранных вливаний в НРС. Все это усугубляется непродуманной экономической политикой и вооруженными конфликтами.

За период 1980—1995 гг. доля тропической Африки в прямых иностранных инвестициях в развивающиеся страны снизилась с 15 до 3%¹, так как основные их потоки направлялись в политически стабильные государства, обладающие ресурсами.

Таблица 16.7

Среднегодовые показатели притока финансовых ресурсов в НРС

Показатели	Годы					
	1984-1985	1986—1987	1988—1989	1990—1991	1992—1993	1994—1995
Общий объем финансовых поступлений, млн долл.	9988	12 665	14 626	16 687	16 493	16 224
В том числе прямые инвестиции	-19,5	47	466	443	111	313
Общий приток на душу населения, долл.	22,5	27,2	29,9	32,3	30,1	28,5
Доля НРС в финансовых поступлениях во все развивающиеся страны, %	17,7	18,8	18,3	19,2	16,9	19,0

Тяжелым бременем для североафриканских стран стала внешняя задолженность (223 млрд долл.). Ее удельный вес в объеме ВВП достигает 70%, а стоимость в 2,5 раза превышает экспортные поступления. На обслуживание внешних долговых заимствований идет 1/5 доходов от экспорта². Такая ситуация делает невозможным выход большинства стран из долгового тупика.

¹ МЭ и МО. - 1999. - № 9. - С. 56.

² Африка в меняющемся мире. Вып. I. — М., 1997. — С. 202.

Другой проблемой, ставшей тормозом развития стран Африки, является бегство капитала: его общая сумма за последние десять лет составила в африканских странах (без ЮАР) 15 млрд долл. Основные причины утечки капитала — хозяйственная отсталость, узкая база для накопления и инвестирования, низкие прибыли, политическая нестабильность, безудержная тяга правящей верхушки к личному обогащению и сохранению награбленного богатства в иностранных банках.

Сокращение государственных расходов в соответствии со структурными программами международных финансовых организаций усугубило и без того бедственное состояние социальной сферы. Около 50% населения — беднота, доходы которой обеспечивают лишь физическое выживание. Даже в городах за чертой бедности приживает 42% населения (против 28% во всех развивающихся странах). Страшным бичом для африканцев является СПИД. В 1995 г. из 15,5 млн ВИЧ-инфицированных в мире 11 млн приходилось на страны тропической Африки.

ООН в 1996 г. выдвинула программу «Дать шанс развитию», учитывая особую тяжесть социального положения субэкваториальной Африки. На ее реализацию намечено выделить 25 млрд долл. Основную часть суммы предоставят координаторы программы МВФ и МБРР при условии продолжения структурных реформ. Так, в Гане при поддержке МБРР созданы свободные экономические зоны, где уже функционируют предприятия по выпуску электроники и высокоточных приборов. Начата реализация общенациональной программы компьютерной грамотности, определяются ориентиры научно-практических исследований.

Высокие темпы роста ВВП демонстрируют в последние годы Эфиопия и Мозамбик, достигнутые во многом благодаря активной поддержке МВФ и МБРР. Однако чрезвычайно низкий стартовый уровень экономического развития, бедность природных ресурсов, периодические неурожаи, неустойчивый внешний спрос на сельскохозяйственное сырье, политическая нестабильность не позволяют рассчитывать на серьезный успех в ближайшей перспективе.

Отдельные страны региона при условии списания и реструктуризации внешних долгов, большого притока прямых иностранных инвестиций в перерабатывающую промышленность, улучшения условий международной торговли и т.п. могут стать в ближайшей перспективе аграрно-индустриальными.

Вместе с тем, учитывая, что новые технологии пока не могут стать реальным элементом производительных сил большинства НРС, они должны найти свою нишу в международном разделении труда. Для стран северной Африки это может быть туризм. Тяга

жителей развитых стран к экзотической природе Африки, интерес к традиционному образу жизни африканцев способствуют развитию этой отрасли сферы услуг. Пока на долю всей Африки приходится только 2% международных туристов и 1% доходов от данной сферы. В то же время Ботсвана, Лесото, Гана 4–5% ВВП получают от 4–5% международного туризма, а Гамбия — 10% при среднем показателе по континенту 0,5–1,5% ВВП. В последние годы опережающими темпами развивается экотуризм в Танзании, Замбии, Сенегале, Уганде¹.

Но главный выход из сложившегося состояния экономики НРС видится в перераспределении природной ренты в пользу стран, обладающих большими запасами полезных ископаемых и генетическими ресурсами для развития биотехнологий, в обеспечении доступа африканских стран к мировым научно-техническим достижениям.

Однако увеличению притока инвестиций в Африку препятствуют невысокий уровень развития экономики, неэффективное государственное управление и нестабильная политическая ситуация в ряде стран континента.

Глава 17 Новые индустриальные страны (НИС) в мирохозяйственном процессе

В ходе мирового промышленного развития из общей массы государств выделилась группа новых индустриальных стран (НИС). 70—80-е годы XX в. для этих стран были характерны более высокими темпами хозяйственного развития, превышающими аналогичные показатели других развивающихся и промышленно развитых стран. Следовательно, НИС нельзя отнести ни к одной из существующих групп стран: развивающихся, развитых, государств с переходной экономикой. Они заняли особое положение в мировом хозяйстве и составили новую самостоятельную группу.

17.1. Специфические черты новых индустриальных стран

Новые индустриальные страны обладают только им присущими чертами. Ведущей отраслью почти всех НИС стала обрабатывающая промышленность¹, ориентированная на экспорт. У 15 стран товары обрабатывающей промышленности превышают 50% их экспорта.

В экономическом развитии НИС наблюдаются тенденции, присущие зрелой капиталистической экономике: идет процесс концентрации производства и капитала, формируется финансовый капитал. В наиболее развитых странах (Южной Корее, Тайване, Сингапуре, Бразилии, Мексике, Аргентине) сформировались ТНК.

Процесс сращивания банковского и промышленного капитала в НИС происходит в условиях переплетения государственного, национального частного и иностранного монополистического капиталов. Таким образом, становление национального финансового капитала происходит при участии развитого финансового капитала промышленных стран.

Иностранные монополии активизируют процесс формирования финансового капитала в НИС: с ростом последнего появляется финансовая олигархия, имеющая, как правило, тесные связи с иностранным капиталом. Интересно, что во многом благодаря экономической политике правительства Мексики, направленной на цен-

трализацию финансового капитала, страна к 1994 г. вышла на четвертое место в мире по численности официальных миллиардеров — 24 (США — 108, Германия — 46, Япония — 35), хотя в аналогичном списке 1987 г. был всего один представитель Мексики¹. Основными источниками богатства нуворишей, по мнению специалистов, стали приватизация и тесное сращивание политики и бизнеса, открывающие широкие каналы для коррупции. К числу основных каналов коррупции в Мексике относятся: подкуп, nepotизм (кумовство) и казнокрадство путем использования государственных и общественных фондов в целях личного обогащения².

В новых индустриальных странах преодолевается аграрная и сырьевая специализация экономики, создается диверсифицированный промышленный комплекс, вырабатывается модель приспособления к международным рынкам. Уровень ВВП соответствует таким промышленно развитым странам, как ЮАР, Греция, Португалия. Южную Корею и Тайвань уже сейчас вполне можно перевести в разряд индустриально развитых государств.

Малайзию, Таиланд, Аргентину, Бразилию также можно причислить к «новым индустриально-аграрным странам», так как наряду с развитой промышленностью они имеют современную базу сельскохозяйственного производства и являются крупными мировыми экспортерами соответствующей продукции.

Для всех перечисленных стран характерно присутствие иностранного капитала в экономике, причем его доля наиболее значительна в более развитых НИС. Более высокий уровень развития является следствием использования иностранных инвестиций в национальной экономике. Среди промышленно развитых стран главными инвесторами по объему прямых инвестиций в НИС являются США и Япония. За два десятилетия НИС получили более 40 % прямых капиталовложений в развивающиеся страны. Но экономики НИС к 1997 г. оказались крайне закредитованы. Например, суммы корпоративного долга превышали для корпорации «Дэу» ее акционерную стоимость в 3,4 раза, для «Хюндай» — в 4,4 раза, а для корпорации «Джинро» — в 86 раз! Общий размер выданных кредитов составлял в Таиланде 140% ВВП страны. В Индонезии, Малайзии и Таиланде только обязательства перед иностранными банками составляли 30—45% ВВП.

НИС удалось показать пример стремительного экономического возвышения над основной массой развивающихся государств. Тем-

¹ Латинская Америка. — 1998. — № 6. — С.45.

² Осмова М.Н., Луконин Д.Е. Проблемы включения стран Центральной и Восточной Европы в Европейский союз. Вестн. Моск. Ун-та. Сер 6 Экономика. - 2002. - № 6. - С.66.

¹ Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - С.727.

пы экономического роста большинства НИС значительно превышают аналогичные показатели не только развивающихся государств, но и многих развитых капиталистических стран. По производству отдельных видов промышленной продукции, в том числе и наукоемких ее видов, НИС вышли на ведущие позиции в капиталистической экономике.

Исходя из вышесказанного НИС можно причислить к группе стран, находящихся в промежуточной зоне между развитыми и развивающимися странами. Это обстоятельство позволяет сохранять целостность мировой хозяйственной системы.

На протяжении 1970-х годов ежегодные темпы роста ВВП составляли для Таиланда и Индонезии 7–8%, для Малайзии — 8,1%, для Гонконга, Южной Кореи и Сингапура — 9,5%, для Тайваня — более 10%. В 1980-е годы темпы роста ВВП большинства этих стран не опускались ниже 7% в год.

Однако необходимо иметь в виду, что несмотря на высокие темпы реального ВВП в этих странах, в пределах самого региона сохраняются существенная разница в уровнях реального душевого ВВП. Это, с одной стороны, крупнейшие по численности населения в мире страны — Китай, Индия, Индонезия, уровень душевого ВВП в которых ниже средних показателей по региону, а с другой — новые индустриальные страны — Южная Корея, Таиланд, Тайвань и др., где в настоящее время аналогичный показатель в 2 — 3 раза выше.

Особое место принадлежит государству Сингапур, которому в 1995 г. первым из государств Юго-Восточной Азии по решению ОЭСР был присвоен статус «индустриально развитого». В условиях политической стабильности и экономического роста в течение трех десятилетий Сингапур превратился из небольшого перевалочного порта в девятую богатейшую страну мира. За этот период промышленность страны развивалась со скоростью 8,4 % в год, ежегодный доход населения в среднем составил 22,3 тыс. долл. США (1995 г.), что выше, чем в Великобритании (бывшей метрополии)¹.

Перемещение групп развивающихся стран в системе мирового хозяйства сопровождается притоком в НИС капиталов, новых передовых технологий и ноу-хау, наработанных и накопленных странами более высокого уровня развития. Приток зарубежных капиталов в развивающиеся регионы Азии в 1999 г. составил 91 млрд долл., из них 84 млрд — в страны Восточной и Юго-Восточной Азии, в том числе до 8,5 млрд (в 1,5 раза больше, чем в предыдущем году) возросли иностранные прямые инвестиции в экономику Южной Кореи, Сингапур привлек 8,7 млрд долл., Тайвань — 2,4 млрд долл.

По прогнозам специалистов, темпы притока капиталов в развивающиеся страны, и в особенности в НИС, в 2000 — 2015 гг. могут составить от 18 до 22 %, а ежегодный приток прямых инвестиций — увеличится до 450 — 530 млрд долл. в 2005 г., 1030 — 1430 млрд в 2010 г. и 2400 — 3800 млрд долл. в 2015 г.¹.

Основными критериями, по которым государства относят к новым индустриальным странам, являются²:

- размер ВВП на душу населения;
- среднегодовые темпы прироста ВВП;
- удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП (более 20%);
- объем экспорта промышленных изделий и их доля в общем вывозе;
- объем прямых зарубежных инвестиций.

Определив место НИС в мировом хозяйстве, сгруппируем их по определенным критериям.

17.2. Классификация новых индустриальных стран

К новым индустриальным странам относят четыре «малых дракона» Азии: Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг. НИС Латинской Америки представлены Аргентиной, Бразилией, Мексикой. Все перечисленные страны — это НИС «первой волны», или «первого поколения».

Ко второму поколению причисляют: Малайзию, Таиланд, Индию, Чили.

Третье поколение включает Кипр, Тунис, Турцию, Индонезию.

К четвертому поколению относят Филиппины, южные провинции Китая и др.

В итоге появляются целые зоны «новоиндустриальности» — полюса экономического роста, распространяющие свое влияние на близлежащие регионы.

По региональному признаку НИС можно классифицировать на:

1. Азиатские (Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Филиппины, Индия, Таиланд).

2. Латиноамериканские (Бразилия, Аргентина, Мексика, Чили).

Латиноамериканские НИС во многом отличаются от азиатских. Эти отличия представлены в табл. 17.1.

¹ Загайнов В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции//МЭ и МО. - 2000. - № 8. - С.20.

² Аудушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999

¹ Раджабова З.К. Мировая экономика: Учебник. 2-е изд. Перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2002. (Серия «Высшее образование»)

Таблица 17.1

Существенные различия между двумя типами НИС

<i>Азиатские НИС</i>	<i>Латиноамериканские НИС</i>
Экстравертивный тип Сбалансированно совмещается политика импортозамещения и экспортноориентированности, хотя для некоторых стран характерно развитие экономики с преимущественной ориентацией на внешний рынок, на экспорт (Гонконг, Сингапур — исключительно экспортноориентированы)	Интравертивный тип Эта политика предполагает протекционизм, отсутствие конкуренции со стороны иностранных компаний, дешевизну кредитов. Политика импортозамещения не способствует коренному изменению роли развивающихся стран в мировом хозяйстве
Предпринимательский капитал направлялся главным образом в обрабатывающую промышленность и сырьевые отрасли	Предпринимательский капитал направлялся в торговлю, сферу услуг, в обрабатывающую промышленность
Сформировался более широкий круг источников финансирования развития	Обладают более мощным экономическим потенциалом по сравнению с восточно-азиатскими НИС
Создавались трудоемкие предприятия по выпуску массовой потребительской продукции	Основной упор сделан на развитие материалоемких и капиталоемких отраслей в обрабатывающей и добывающей промышленности

Анализ табл. 17.1 позволяет понять, что азиатские НИС (экстравертивный тип развития) более ориентированы на внешние источники и более открыты мировому сообществу, чем латиноамериканские НИС (интравертивный путь развития), которые ориентированы в основном на внутренние источники саморазвития. В этом, отчасти, проявляется высокая степень обеспеченности природными ресурсами, характерная для этой группы стран.

Хотя латиноамериканские и азиатские НИС развивались разными путями, используя различные модели развития, у них имеются общие черты: высокие темпы роста достигались и в тех, и в других НИС за счет высокой нормы накопления, использования современных технологий, высокой производительности труда. Эти функции роста осуществлялись при сочетании рыночных инициатив, государственного регулирования и предпринимательства.

В зависимости от уровня дохода на душу населения НИС можно разделить следующим образом:

- с высоким уровнем дохода (Сингапур, Южная Корея: более 9 тыс. долл. в год);
- со средним уровнем дохода (Малайзия, Таиланд, Индонезия, Филиппины, Аргентина, Бразилия, Мексика, Чили: 750 долл. — 8,5 тыс. долл. в год);
- с низким уровнем развития (Тайвань, Гонконг, Индия: менее 750 долл. в год).

По степени открытости мировому рынку (доля экспорта в ВВП) НИС дифференцируются по следующим группам:

1. Страны с закрытой экономикой (доля экспорта в ВВП менее 10%): Аргентина, Бразилия.
2. Страны с относительно закрытой экономикой (доля экспорта в ВВП более 10—19%): Мексика, Индия.
3. Страны с полукоткрытой экономикой (доля экспорта в ВВП более 20—24%): Турция, Кипр.
4. Страны с относительно открытой экономикой (доля экспорта в ВВП более 25—34%): Корея, Тайвань, Гонконг, Индонезия.
5. Страны с открытой экономикой (доля экспорта в ВВП более 35%): Сингапур, Малайзия, Таиланд, Тунис, Филиппины.

17.3. Этапы развития НИС

Индустриализацию НИС можно разделить на четыре этапа:

- 1) развитие импортозамещающих отраслей;
- 2) создание экспортного потенциала и базовых отраслей;
- 3) развитие наукоемких отраслей;
- 4) интеграция НИС в мировое хозяйство.

В латиноамериканских и азиатских НИС эти этапы имели разные временные рамки.

На *первом этапе* (середина — конец 1950-х годов) ставилась задача развития отраслей промышленности, призванных заместить своей продукцией импорт аналогичных товаров из-за рубежа. Реализация этой политики давала возможность сэкономить значительные валютные средства и насытить внутренний рынок основными потребительскими товарами. Латиноамериканские НИС вступили в первый этап раньше азиатских, но им потребовался более длительный период для реализации поставленных задач, так как емкость внутреннего рынка намного больше емкости рынков НИС Азии. В более короткие сроки (60-е годы) азиатские НИС прошли импортозамещающую стадию индустриализации, перешли к созданию экс-

портного потенциала. Особых различий между НИС Азии и Латинской Америки на данном этапе не было.

Начало *второго этапа* — конец 60-х годов. Политика экспортной ориентации имела принципиальные различия в азиатских и латиноамериканских НИС. В странах Азии создавались преимущественно трудоемкие предприятия по выпуску массовой потребительской продукции. Латиноамериканские страны основной упор сделали на развитие капиталоемких, высокотехнологичных отраслей преимущественно в обрабатывающей и добывающей промышленности. Итоги хозяйственного развития показали, что модель экспортной специализации НИС Азии оказалась более эффективной в плане стимулирования экономического развития и в большей мере отвечала потребностям ТНК.

Третий этап индустриализации НИС — переход к развитию наукоемких отраслей и создание собственной научно-исследовательской базы — начался в конце 70-х — начале 80-х годов. Основная черта этого этапа — постепенный рост государственных и частных ассигнований на развитие НИОКР. В НИС начинают формироваться научные парки — специальные зоны, где созданы льготные условия иностранным и местным фирмам для разработки и выпуска потребительской продукции, а также высокотехнологичных товаров и их компонентов промышленного назначения. При этом экспортная ориентация производимой продукции сохраняется. Характерной чертой как латиноамериканских, так и азиатских НИС является активная роль в этом процессе индустриального капитала и ТНК.

Четвертый этап индустриализации НИС — их интеграция в мировое хозяйство. В НИС практически нет отраслей, где бы в той или иной форме не присутствовал иностранный капитал. При этом, если раньше абсолютно однозначно прослеживалось разграничение сфер господства США в Латинской Америке, а Японии — в Юго-Восточной Азии, то теперь эти акценты начинают сглаживаться, усиливается влияние американского капитала на развитие азиатских стран и японского — на латиноамериканские государства. Такие процессы происходят на фоне расширяющейся экспансии западноевропейского капитала как в азиатских, так и в латиноамериканских НИС. Происходит интернационализация производства и капитала и интеграция новых индустриальных стран в мировое хозяйство.

В зависимости от степени индустриализации НИС можно выделить два общих этапа в их развитии:

Первый этап — развитие обрабатывающей промышленности, когда основным локомотивом индустриального роста выступала обрабатывающая промышленность, объем производства которой увеличился в шесть раз за 1960—1995 гг. Процесс ее развития *начи-*

нался с производства некапиталоемких и технологически простых изделий: тканей, одежды, обуви, пищевых продуктов.

Второй этап — развитие промышленного производства, в процессе которого потребности индустриализации вызвали спрос на продукцию производственного назначения, что привело к переливу капитала в соответствующие отрасли. В результате увеличилась доля средств производства в общем объеме продукции обрабатывающей промышленности.

17.4. Особенности становления новых индустриальных стран

Чтобы объективно оценить роль новых индустриальных стран в мировом хозяйственном процессе, необходимо детально рассмотреть экономику НИС, выяснить место, которое они занимают в мировом хозяйстве, с учетом их вовлеченности в международное разделение труда. Это невозможно сделать без учета базовых характеристик НИС (уровня развития и структуры экономики; численности населения (образующего первооснову производительного и потребительного потенциала любого общества); экономико-географического положения, природно-ресурсного и людского потенциалов); без знания того, какие *шаги* предпринимают правительства этих стран для улучшения их положения.

В конце 90-х годов положение многих новых индустриальных стран изменилось в основном в худшую сторону под влиянием финансового кризиса, возникшего в Азии. С июня 1997 г., когда кризис разразился в Таиланде, чья валюта (бат) упала с 25,8 до 31,2 за доллар по месячным средним показателям¹, азиатские страны переживают резкое обесценение своих национальных денежных единиц, крушение финансового и корпоративного секторов, резкий спад в экономике. Замедление роста ВВП в этих странах отмечалось уже в 1996 г., а в Корее в конце 1996 г. и в начале 1997 г. наблюдалась серия банкротств².

Кризис произошел под воздействием внешних и внутренних причин. К *внешним факторам* относятся: укрепление американского доллара в 1995—1996 гг.; уменьшение регионального экспорта; спекулятивные операции, направленные против наиболее уязвимых валют (например, тайского бата); глобализация и быстрое перемещение капиталов; «стадные» инстинкты местных и иностранных

¹ Лоренс Р. Клейн. Кризис в Азии и мировая экономика // МЭ и МО — 1999. — №4. — С. 33-36.

² Марк Хонг. Кризис в Азии *позади* // Международная жизнь. 1999 г. № 7 — С. 66—79.

инвесторов, которые поддались панике и поспешно изыали из р гиона миллиарды долларов.

Имели место и *внутренние причины*, в силу которых кризис пр обрел особую глубину и жесткость. К ним относятся: слабый фи нансовый сектор; недостаточно эффективное управление компа ниями и слабый контроль за деятельностью банков; недостаточная открытость; чрезмерное упование на краткосрочные внешние зай мы для финансирования внутренних портфельных инвестиций; расчет на долгосрочные проекты и развитие рынка недвижимости; семейственное накопление капитала и коррупция.

В некоторых азиатских НИС монополизация и другие структурные искажения в экономике еще более ослабили систему экономических институтов. Кроме того, ошибки в политике, направленной на пре одоление кризиса, повлекли за собой увеличение экономического ущерба. Экономические проблемы вызвали политические волнения, усугублявшиеся экономическим кризисом. Возник порочный круг.

Охвативший в 1997 г. НИС Юго-Восточной Азии кризис заста вил американских предпринимателей пересмотреть инвестицион ную политику, направив основной поток капиталовложений в госу дарства Латинской Америки. В наибольшем выигрыше оказалась Бразилия, где прямые американские инвестиции составили в 1997 г. около 9 млрд долл. по сравнению 3–4 млрд долл. на протя жении предыдущих лет. Не отстали от инвесторов США их конку ренты из стран Западной Европы¹.

Однако Бразилия, как и другие латиноамериканские страны, например Аргентина, не смогла оградить себя от последствий фи нансового кризиса. По оценкам латиноамериканских экспертов, вызванный процессами глобализации и взаимозависимости рынков разразившийся в середине 1998 г. кризис порожден главным обра зом паникой инвесторов перед лицом экономической неразберихи в Азии, особенно банковского кризиса в Японии, а также полити ческой нестабильностью и экономическим кризисом в России.

Действительно, азиатская, а затем и российская волны кризиса вызвали отток краткосрочных инвестиций из стран Латинской Аме рики и спекулятивные атаки против их национальных валют. В ре зультате с января по октябрь 1998г. курсы акций на биржах упали: в Чили — на 33%, в Бразилии — на 39%, в Мексике — на 41%, в Ар гентине — на 47%. Стоимость мексиканского песо по отношению к доллару, который имеет плавающий курс, упала с начала года на 20%. В условиях нынешнего кризиса НИС Латинской Америки, ко

торые в 90-е годы были одними из наиболее быстрорастущих регио нов мира, стали жертвой процессов, происходящих за ее пределами².

В центре внимания оказалась Бразилия, отток капиталов из ко торой, начавшийся в конце 1997г., после 17 августа принял форму панического бегства. До конца октября из Бразилии ушло пример но 30 млрд долл. краткосрочных вложений, причем в сентябре этот показатель достигал 6–8 млрд долл. в неделю. Центральный банк Бразилии потратил более 25 млрд долл. валютных резервов, кото рые с начала августа понизились с 74 млрд долл. до менее чем 50 млрд долл., и повысил ставку по банковским кредитам до 40% с тем, чтобы не допустить девальвацию национальной валюты и де фолт по внутреннему и внешнему долгам.

Страна оказалась особенно уязвимой для последствий мирового финансового кризиса из-за нарастающей разбалансированности го сударственных финансов. Дефицит по внешним текущим операциям составляет здесь 4% ВВП, дефицит государственного бюджета — почти 8% ВВП. Кроме того, для Бразилии в последние годы были характерны более низкие, чем в других ведущих странах континен та, темпы экономического роста: в 1996–1997 гг. в Мексике, Ар гентине и Чили они составили 6–7%, а в Бразилии едва превыша ли 3%, сократившись в первой половине 1998г. до 1,5%.

В связи с таким положением международные финансовые цен тры предоставили Бразилии в конце 1998 г. помощь в сумме 41,5 млрд долл. для преодоления кризиса, прежде всего для сокра щения бюджетного дефицита.

Среди азиатских НИС от финансового кризиса особенно постра дала Индонезия. Вслед за катастрофическим обесценением нацио нальной валюты и крахом фондового рынка она пережила паралич банковской системы, падение производства и массовые увольнения в промышленности, дефицит товаров первой необходимости, беспорядки на религиозно-этнической почве и протесты студентов, требо вавших демократизации. Новому правительству страны нужно будет решать задачи по восстановлению порядка и законности, обеспече нию насущных потребностей населения, проведению реформы бан ков и монополий. По данным Всемирного банка, кризис привел к тому, что 14–16% индонезийцев живут сейчас за чертой бедности.

Ситуация с внешним и внутренним долгом Индонезии выгля дит стабильной. В стране сократилась инфляция. Если в 1998 г. она составила почти 70%, то в 1999 г. снизилась до 25%.

¹ *Хачатуров К.* Новое партнерство. Латинская Америка и АТР //Международная жизнь. 1999 г. № 8. - С.40-47

¹ *Ворожейкина Т.* Воздействие финансового кризиса на Латинскую Америку // МЭ и МО. - 1999. - №4. - С.25-29.

² Там же.

Азиатский кризис повлиял как на новые индустриальные страны Азии и Латинской Америки, так и на мировое хозяйство в целом, став в 1998 г. мировой проблемой. Завершенные осенью 1998 г. прогнозы МВФ и ооновский проект ЛИНК содержат ряд схожих оценок: в 1998 г. темпы роста мировой экономики значительно ниже, чем в 1997 г., а в 1999 г. — лишь незначительное улучшение; товарные цены в 1998 г. резко упали, и едва ли заметно повысятся, что ухудшит положение НИС — производителей сырья. Сегодня мы уже можем судить, насколько точным оказался данный прогноз.

Замедление роста мировой торговли и падение цен на сырье вызваны многими причинами, но в обоих случаях азиатский кризис играет существенную роль.

Многие новые индустриальные страны оказались устойчивыми к влиянию мирового финансового кризиса, и постепенно их экономика начинает восстанавливаться. Южная Корея, например, удачно реструктурировала свои краткосрочные долги и выиграла время для проведения реформы своих банков и конгломератов. К тому же в 1998 г. золотовалютные резервы Южной Кореи выросли в шесть раз — с 8 млрд долл. США в конце 1997 г. до 48 млрд долл. в конце 1998 г. Страна даже начала выплачивать долг МВФ.

Несмотря на тяжелые последствия финансового кризиса, МВФ считает, что экономика НИС Восточной Азии снова начнет расти. Фонд предполагает, что рост экономики Южной Кореи составит 2%, Малайзии — 1%, Таиланда — 1 или 2%, Филиппин — 2%.

Рынки региона стабилизируются. Объем операций на фондовых биржах Таиланда, Кореи и Филиппин вырос на 70—110%. Местные валюты обесценились вместе с иеной, но в то же время амплитуда их колебаний уменьшилась. Курс обмена азиатских валют со второй половины 1998 г. вырос на 10—15%, снизились процентные ставки, растут объемы выпускаемой продукции и потребительский спрос.

Процентные ставки в Таиланде и Кореи снизились и достигли докризисного уровня. Однако большинство стран Азии все еще не оправилось от массового оттока капиталов. По оценкам специалистов, в пораженных кризисом НИС Азии разница между притоком и оттоком капитала в период 1996—1997 гг. составляла более 100 млрд долл. США.

Экономика Малайзии тоже начала восстанавливаться. Введение мер по контролю за капиталом в сентябре 1998 г. немедленно привело к улучшению экономической ситуации. Проблемы долгов в банковском и корпоративном секторах пока не решены, но золотовалютные запасы страны увеличились, улучшились и показатели торгового баланса. С октября 1998 г. в Малайзии наблюдается рост экспорта.

Несмотря на кризис крупнейшие транснациональные корпорации не покинули страны Азии. Объем иностранных инвестиций в Таиланд за первые 11 месяцев 1998 г. был больше, чем за весь 1997 г. Что касается Сингапура, то здесь общая сумма прямых иностранных инвестиций в производство в 1998 г. составила 7,8 млрд сингапурских долларов (в 1997 г. — 8,5 млрд).

Таковы история и последствия финансового кризиса для экономического развития НИС и мирового хозяйства в целом.

17.5. Новые индустриальные страны и «демографический дивиденд»

Значение анализа влияния изменения демографических показателей на экономический рост в последнее время выросло в связи с экономическими тенденциями, сложившимися в развивающемся мире. В различных условиях и в разное время, начиная со Второй мировой войны, НИС, как и все развивающиеся страны, пережили демографический переход от высокого к более низкому уровню смертности и рождаемости. Этот переход стал причиной появления нового поколения с более высоким демографическим потенциалом. Народы Восточной Азии первыми пережили этот переход; другие регионы, включая Латинскую Америку, начали такой переход позже, в 1960-е — 70-е годы. Другие территории, особенно отдельные страны Среднего Востока и Африки, — еще не начали этот переход или находятся на его ранних стадиях.

НИС, пережившие демографический переход, приобрели так называемый «демографический дивиденд», который создается «взрослением» предшествующего молодого населения. Демографический дивиденд позволяет поддерживать экономический рост довольно длительный период. НИС получили возможность использовать эффект демографического перехода, и в этих условиях перед правительствами стран встала задача максимально эффективно использовать данный «дивиденд», стимулируя более качественное использование «сверхтруда» на рынке.

Азиатское «экономическое чудо» является доказательством существования «демографического дивиденда». В Восточной Азии, например, демографический переход произошел достаточно быстро, за 50—75 лет (самый быстрый демографический переход к тому времени)². С конца 1940-х годов произошел значительный рост

¹ Подробнее см.: Andrew Mason, ed., *Population Change and Economic Development in East Asia: Challenges Met, Opportunities Seized*, forthcoming 2002, Stanford University Press.

² В Западной Европе, к примеру, процесс начался в середине XVIII в. и продолжался приблизительно 150 лет. В Швеции переход продолжался дольше, заняв почти 300 лет. См. также Bloom, Nandakumar, Bhawalkar (2001).

уровня жизни, в основном за счет улучшения социальных условий очищения воды, развития широкого спектра медикаментов. Начиная с 1950-х годов произошел значительный спад в уровне смертности новорожденных и детей. Уровень смертности новорожденных (детей, которые не доживают до года) в Азии в целом снизился с 182 смертей на 1000 детей в 1950 г. до 53 в 2000 гг.¹

В Восточной Азии демографический переход стал одним из самых значительных факторов, которые способствовали экономическому росту региона². В период 1965 — 1990 г. доход на душу населения возрастал ежегодно на 6%. Одним из объяснений этому феноменальному экономическому росту может служить то, что в конце 1960-х годов дети «демографического взрыва» начали работать, пополняли ряды рабочей силы, изменив при этом соотношение работоспособного и неработоспособного населения. С осознанием ценности образования это поколение было востребовано на рынке труда и получило хорошо оплачиваемую работу, что привело к росту ВВП. В регионе число работоспособного населения росло в 4 раза быстрее (в среднем на 2,4% в год), чем уровень неработоспособного населения в период 1965 — 1990 гг.

Результаты исследований Bloom and Sachs (1998), Bloom and Williamson (1998), и Bloom, Canning, and Malaney (2000) показали, что демографический дивиденд составляет от 1/4 до 2/5 «экономического чуда» в Восточной Азии. Не только уровень смертности среди новорожденных, но и уровень смертности других групп населения падает и в результате продолжительность жизни сегодня возросла до 72 лет (с 43 лет в 1950 г.). Рост населения значительно замедлился — с 2,4% в год в конце 1960-х, когда был пик, до 0,66% в год сегодня, и по прогнозам будет 0,2% к 2025 г. Но когда «дети бума» уйдут на пенсию, уровень неработоспособного населения вновь изменится и принесет немало проблем экономике в целом.

Рост населения НИС Латинской Америки шел по образцу Восточной Азии. В 1956 г. продолжительность жизни в Латинской Америке и Восточной Азии была выше 50 лет (ближе к 60). Благодаря усовершенствованиям в здравоохранении продолжительность жизни в Латинской Америке составляет сейчас 70 лет, что немного ниже, чем в Восточной Азии, где она составляет 72 года.

Наблюдается сокращение детской смертности в Латинской Америке, которая снизилась с 91 смерти на 1000 родов в 1965 г. до 32 в 2000 г. (цифра очень близка к показателю в Восточной Азии, где дет-

ская смертность составляет 34 ребенка). Уровень рождаемости тоже снизился — с 5 детей на одну женщину в 1975 г. до 2,5 в настоящее время. В некоторых странах региона, таких, как Бразилия, Чили и Уругвай, уровень рождаемости несколько выше уровня замещения (2,1 ребенка на одну женщину). Барбадос, Куба, Тринидад и Тобаго находятся намного ниже этого уровня, а другие страны имеют еще более высокие уровни: в Боливии, Гватемале, Гаити, Никарагуа и Парагвае женщины имеют приблизительно по четверо детей³.

Большинство споров по поводу невозможности процветания НИС Латинской Америки сводятся к тому, что суть вопроса кроется в политическом курсе этих стран⁴. Военные хунты и диктаторы управляли многими странами Латинской Америки почти весь XX в., до конца 1970-х годов. В период 1978—1990 гг. 15 латиноамериканских стран отказались от таких режимов и сделали пробные шаги к демократии.

Экономические изменения в регионе также были впечатляющими, с принятием Вашингтонского Соглашения в конце 1980-х и 1990-х. В период 1965—1990 гг. Латинская Америка была в основном закрыта от мировой экономики. К 1980 г. только 12% региона считались открытыми. Сравнительный анализ стран говорит, что государство с населением рабочего возраста, растущим на 3% в год и на 1,5% быстрее, чем его общее население, будет переживать 0,5%-ный экономический рост, если экономика закрыта, и 1,5%-ный рост, если экономика открыта⁵. Другими словами, политика открытости может утроить демографический дивиденд, который получает государство. Ретроспективный анализ говорит о том, что если бы регион был полностью открытым в период 1965—1985 гг., то экономический рост в Латинской Америке в среднем составлял бы на 0,9% в год больше, что в среднем удвоило бы ежегодный рост за тот период⁶.

¹ United Nations, World Population Prospects: The 2000 Revision

² Inter-American Development Bank, Development Beyond Economics, IDB 2000 report, Washington DC, 2000.

³ David E. Bloom, David Canning, David K. Evans, Bryan S. Graham, Patrick Lynch, and Erin E. Murphy. Population Change and Human Development in Latin America. Background paper for IPES 2000. Harvard Institute for International Development, 1999. См. также, David E. Bloom and David Canning, "Cumulative Causality, Economic Growth and the Demographic Transition", in Nancy Birdsall, Allen C. Kelley, and Steven Sinding, Population Matters: Demographic Change, Economic Growth and Poverty in Developing World, pp. 165—197. Oxford 2001: New York.

⁴ Измеренный в 1985 г. паритет покупательной способности в международных долларах. См. R. Summers and A. Heston The Penn World Tables (Mark 5); An Expanded Set of International Comparisons, 1950—1988. Quarterly Journal of Economics, 1991.

¹ United Nations, World Population Prospects: The 2000 Revision.

² См. Bloom, David E. and Jeffrey Williamson, "Demographic Transitions and Economic Miracles in Emerging Asia", World Bank Economic Review, 1998; Bloom, David, David Canning, and Pia Malaney, 2000, "Demographic Change and Economic Growth in East Asia". Population and Development Review.

Комбинация слабого управления и недостаточной открытости в торговле, кажется, должна замедлять потенциальный рост, который могли бы внести изменения в демографический рост НИС Латинской Америки.

Демографический переход создает благоприятные условия для экономик НИС, но это не гарантирует того, что увеличивающееся предложение рабочей силы будет удовлетворено полностью. Кроме того, демографический период не обеспечивает повышения уровня образованности населения, так необходимого сегодня обществу. Латинская Америка начала свой переход, но была слишком уверена в своем внутреннем спросе, поэтому не занималась экспортом. Правительства многих стран были сильно закоррумпированы, и повторяющиеся финансовые крахи привели к эффекту неразумного сбережения¹.

Основная задача для мирового хозяйства сегодня — правильно распорядиться демографическим дивидендом. Во многом эффективность его использования будет зависеть от всевозможных социальных программ. Общество, получившее такой «демографический подарок», наиболее нуждается в повышении уровня образования во избежание имущественного расслоения и социального неравенства.

Политика будущего для многих стран — это общество, основанное на прогрессе знаний, поскольку только научно-технический прогресс позволит многим развивающимся странам обеспечить оптимальную занятость и высокий уровень макроэкономических показателей.

глава 18 Посткоммунистические страны с переходной экономикой: общее и особенное

Переходная экономика представляет собой состояние, когда одна система хозяйствования замещается другой. Процесс этот продолжается относительно длительный период. Он характеризуется тем, что старая экономическая система еще продолжает жить, а у новой системы еще не накопилось достаточно сил, чтобы доказать свою более высокую эффективность и стать повсеместной. В результате в реальной экономике нарушается целостность и сосуществуют элементы и новой, и старой экономик. Подобное переходное состояние наблюдалось при смене формаций, когда один вид цивилизаций постепенно замещался новым (рабовладельческий — феодальным, феодальный — капиталистическим).

На современном этапе переходная экономика свойственна так называемым посткоммунистическим странам Европы и Азии, за исключением КНДР. Последняя до сих пор еще работает в режиме централизованной директивной плановой системы. После распада СССР, Югославии и Чехословакии сформировались 29 посткоммунистических стран с переходной экономикой.

18.1. Осознание необходимости рыночных реформ для социалистической экономики. Модель рыночного социализма

Все посткоммунистические страны испытывают трудности переходного периода. Их экономика не является *целостной системой*, ввиду чего в ней затруднены механизмы сбалансированного роста и состояние национального хозяйства поэтому не представляется стабильным и равновесным.

Экономический базис носит конфликтный характер, ибо его старые и новые хозяйственные структуры демонстрируют альтернативные, часто противоположные цели и способы их реализации. Подобная противоречивость чисто экономического порядка обуславливает *острый характер социальных противоречий*, что также усиливает тенденции неустойчивости хозяйственного и политического развития этих стран.

Во всех странах с переходной экономикой государство пытается усилить стабилизационные процессы, повысить конкурентоспособность отечественного производства, облегчить утверждение новых рыночных форм хозяйствования.

Проблема *конкурентоспособности* становится первоочередной, поскольку уход от централизованной плановой системы объясняется прежде всего низкой эффективностью производства, падением его доходности. Страны Восточной Европы, весьма зависимые от внешних рынков, сталкивались с трудностями реализации продукции на мировом рынке. Недостаточные экспортные возможности препятствовали валютным накоплениям и не позволяли приобретать нужное количество импортных товаров для жизнеобеспечения стран. Проблема конкурентоспособности, зависимости от ценовой динамики мирового рынка в этих странах ощущалась в более острой форме, чем в СССР, где внутренний рынок в силу своей емкости и диверсификации играл гораздо большую роль в воспроизводственном процессе, нежели мировой рынок.

По-разному ставились и акценты в оценке требований к эффективности производства. Если в странах Восточной Европы недееспособность хозяйственного механизма оценивалась с позиций отставаний от требований мирового рынка, то в СССР в критике механизма плановой экономики обращалось большее внимание на то, что производство не нацеливается на реальные потребности населения.

Поскольку давление мирового рынка сильнее ощущали сравнительно небольшие страны, какими являлись страны Восточной Европы, они более интенсивно искали пути усовершенствования модели социализма по сравнению с СССР. В этих странах еще жива была историческая память функционирования частной собственности. И государственная, и кооперативная собственность не вытеснили мелкого частника (в сфере услуг, розничной, а иногда и в оптовой торговле). Особенно это было характерно для Польши, где сельское хозяйство избежало процесса кооперирования, оставаясь делом частных производителей.

Таким образом, в странах Восточной Европы частное хозяйство, свойственное рыночной экономике, сохранялось как отдельный экономический уклад, что в дальнейшем облегчило проведение рыночных реформ.

В 60-х годах стали ощущаться кризисные явления в социалистической экономике, произошло некоторое снижение темпов экономического роста. В СССР обострилась проблема реализации промышленной продукции. При существующем дефиците товаров народного потребления наблюдался рост цен, не находившей своего покупателя. Та же проблема была злободневной и в странах-сателлитах

(так называли страны Восточной Европы). Однако там нереализованную продукцию нельзя было перебросить на отдаленные территории в силу малых размеров рынка, и производству приходилось чаще менять ассортимент и больше внимания уделять качеству. В СССР инерционные силы действовали гораздо сильнее, что вело к более активному накоплению потерь в экономической сфере.

В это время происходит исчерпание экстенсивных факторов роста и назревает острая необходимость перехода к интенсивному развитию. Была осмыслена и слабость хозяйственного механизма плановой экономики, которую формулировали как недостаточность обратных связей и как слабую активность предприятий в их приспособлении к потребительскому спросу и НТП.

Рассматриваемый период ознаменовался серьезными хозяйственными реформами, целью которых было совместить достоинства плановой экономики с достижениями рыночного хозяйства. Провозглашалась идея так называемого *рыночного социализма*. В СССР она воплотилась в реформе 1965 г., суть которой заключалась в стремлении соединить плановую дисциплину с рыночными стимулами. Этому должна была способствовать увязка заработной платы, премий с конечными денежными результатами работы предприятий.

В *СФРЮ* рыночные преобразования носили более глубокий характер. Предприятия переводились на самоуправление, получили свободу ценообразования и реализации продукции. Возродилась конкуренция, в результате которой предприятия были вынуждены в целях выживания адаптироваться к рыночным условиям. Югославская модель показала способность предприятий приспособиться к спросу, насытить рынок, обеспечить сравнительно высокое качество продукции. Страна продемонстрировала и свои возможности в обновлении станочного парка. Такое обновление осуществлялось самими предприятиями, за счет своих собственных средств. Однако югославская модель рыночного социализма обернулась безработицей и склонностью к инфляционным процессам, явлениям, которых в остальных странах, строящих социализм, удавалось избежать.

В конце 60-х годов рыночные реформы проводились и в других странах. Их рыночная составляющая была более значительной по сравнению с СССР, но не доходила до уровня югославской модели.

Усилия *Венгрии* в продвижении модели рыночного социализма были связаны с приданием самостоятельности работе предприятий. Им было разрешено заниматься реализацией своей продукции, что при малых размерах государства (равновеликих Московской области) и длительных, хорошо налаженных связях не требовало серьезных вмешательств государства. Предприятия Венгрии получили право при сохранении у них фонда заработной платы самостоя-

тельно определять количество занятых. При высвобождении работников фонд заработной платы сохранялся и предприятия получали возможность его распределять, повышая заработки занятых в производстве.

Однако главное достоинство венгерских реформ заключалось в попытке увязки цен внутреннего рынка с мировыми ценами. В результате венгерская экономика в определенной степени освободилась от отсталого неконкурентного производства (оно обанкротилось), а жизнеспособное производство приобрело навыки адаптации к меняющимся требованиям мирового рынка. Такая серьезная реформа, которая проходила в начале 80-х годов и оценивалась венграми как «экономическое кровопускание», впоследствии обернулась серьезным шагом к рынку. Реформа была усилена открытием границы с Австрией. Продукция предприятий стала сильнее ощущать конкурентное давление своего капиталистического соседа, а многие **цены**, особенно на животноводческую продукцию, пришлось выровнять, ориентируясь на австрийские цены. Это было сделано как ответная реакция на массивную скупку австрийцами более дешевого венгерского мяса.

Таким образом, Венгрия уже в так называемом социалистическом периоде сделала серьезные шаги навстречу формированию открытого общества, адаптируясь к законам мирового рыночного хозяйства.

В **Чехословакии** продвижение к рыночному социализму было затруднено в результате введения войск стран Варшавского договора в 1969 г. в целях пресечения так называемой «бархатной революции». Тем не менее в Чехословакии, не ущемляя основ централизованного планирования, ежегодно повышались цены на ресурсы и понижались — на потребительские товары. В результате к 90-м годам ценовые параметры и их структура приблизились к мировым стандартам. Это позволило стране в дальнейшем избежать инфляционного шока. Инфляция издержек с характерным для нее раскручиванием инфляционной волны здесь не имела своих источников, так как цены на ресурсы не надо было поэтапно длительно повышать, подтягивая их к мировому уровню.

Для **Польши** была характерна острая политическая нестабильность, что затрудняло всякие реформы. Тем не менее в 80-х годах бушующая длительная инфляция несколько выровняла отраслевую структуру и, что более важно, было отработано законодательство, адекватное рыночной экономике. Это обстоятельство можно рассматривать как закладку правового фундамента рыночного хозяйства, без которого невозможно продвижение к рынку.

Начало рыночных реформ в Польше привело к усилению материальных предпосылок функционирования рыночной экономики.

Среди них особо отметим расширение зоны свободных рыночных цен, допущения частной собственности не только в сельское хозяйство, но и в обрабатывающую промышленность. Начавшиеся реформы в Польше в 1982—1983 гг. предполагали следующие направления:

- замену централизованного планирования системой правил хозяйственных заказов;
- сокращение сферы централизованного ценообразования, в результате чего к осени 1989 г. свободными оказалось 90% цен;
- сокращение доли централизованного распределения материальных ресурсов с 45% в 1986 г. до 22% в 1988 г.;
- ликвидацию отраслевых министерств и создание единого Министерства промышленности (как в Венгрии);
- либерализацию заработной платы и введение прогрессивного налога на повышение фонда оплаты труда;
- введение посреднических и лизинговых контрактов, допускающих частное использование государственных активов;
- **деколлеktivизацию** в конце 50-х годов сельского хозяйства;
- допущение частной собственности в обрабатывающую промышленность;
- создание двухуровневой банковской системы с исключительной независимостью Центрального банка;
- легализацию рынка иностранной валюты к середине 1989 г.

Таким образом, в странах Восточной Европы к концу 80-х годов были заложены хозяйственные условия, облегчающие им переход к рынку.

В **СССР** реформа 1965 г. была не только не продолжена, но стремительно свертывалась. Экономика пошла по пути усиления централизации планового хозяйства. Предприятия по существу не получили возможности проявлять хозяйственную самостоятельность. Ценовая структура внутреннего рынка совершенно не соответствовала международным стандартам. К началу рыночных реформ уровень цен на ресурсы в СССР составлял лишь 1/3 мирового уровня. Это обусловило длительность и глубину инфляционных процессов, от которых страны Восточной Европы сумели освободиться гораздо быстрее.

Хозяйственные реформы, проводимые на последнем периоде функционирования государственного социализма в странах Восточной Европы, создали более благоприятную ситуацию для последующих рыночных преобразований по сравнению с Российской Федерацией и СНГ. Более благоприятные стартовые условия для перехода к рынку в этих странах связаны и с другими существенными моментами, а именно с более низким уровнем монополизации экономики, с менее деформированной структурой народного

хозяйства, с более высоким жизненным уровнем населения. Кроме того, здесь в большей мере сохранился рыночный менталитет, тем более что в этих странах социализм не был свободным выбором.

18.2. Рыночные реформы посткоммунистических стран

Кризис плановой системы, ее неспособность осуществить переход к интенсивному типу воспроизводства, падающая эффективность, а потому и низкая доходность экономики, привели сначала к распаду мировой системы социализма, а несколько позже — и к распаду СССР.

Кризисные ситуации обычно сопровождаются сепаратистскими процессами, ибо отдельные страны и республики ограждают себя от негативных процессов, свойственных разрушающейся централизованной экономике (растущей инфляции, обладающей способностью экспортироваться, дефицита, который приводит к стремлению огрести свой регион от покупателей со стороны, и процессов разрухи, которая приобретает тотальный характер, захватывая относительно благополучные регионы). В результате произошел разрыв хозяйственных связей, который привел к глубокому спаду производства. Это был тот фон, который сопровождал переход плановой экономики к рыночному хозяйству в странах Восточной Европы и СССР.

КНР удалось осуществить переход к рынку, минуя спад производства. Начиная с 1978 г., страна провела ряд реформ, претворяя в жизнь идеи реформ народного хозяйства СССР 1965 г. Не разрушая государственную собственность, постепенно внедрялись элементы рыночного хозяйства.

Китай в тот период не был втянут в шквал разрыва хозяйственных связей, что позволяло избежать радикализма хозяйственных реформ. Немаловажное значение имело и то обстоятельство, что реформирование началось с подъема сельского хозяйства и развития малого бизнеса как альтернативного производства. Разрешение функционирования приусадебного хозяйства способствовало увеличению выпуска сельскохозяйственной продукции. В результате усиление стимулов производства и рост заработной платы городского населения не приводили здесь к углублению скрытой инфляции дефициту продукции. Повышение совокупного спроса оказалось адекватным росту товарной (особенно сельскохозяйственной) массы.

Посткоммунистические страны имели, как отмечалось, различную степень подготовленности к рыночным преобразованиям. Но как бы они ни различались в этом отношении, им пришлось пройти ряд однотипных рыночных реформ.

Необходимо было воссоздать полную структуру рынка: рынка товаров и услуг, факторов производства, фондового, денежного, в том числе и валютного, рынков. Ранее функционировал рынок товаров и услуг, правда, весьма деформированный, в какой-то степени были и элементы рынка труда, ибо заработная плата зависела от спроса на ту или иную специальность. Средства производства распределялись, а не продавались, поэтому рынок средств производства приходилось создавать заново. Так же обстояло дело и с денежным рынком, который должен отрегулировать величину процентной ставки.

Во всех названных странах надо было заново создавать рыночную инфраструктуру, являющуюся материальной базой рынка. К ней относятся коммерческие банки, биржи, посреднические конторы, страховые компании и т.д.

Переход к рынку предполагает и переориентацию отраслевой структуры в сторону отраслей конечного спроса, так как прежде наблюдалась гипертрофия производства средств производства.

Однако формирования материальных предпосылок рыночного хозяйства недостаточно для его эффективного функционирования. Рыночные реформы должны обеспечить развитие рыночного хозяйства, его самодвижение, динамизм, т.е. должен быть сформирован рыночный механизм, который предполагает:

- формирование субъектов, способных самостоятельно решать хозяйственные вопросы;
- создание режима конкуренции, чему должна содействовать демонаполизация производства;
- формирование рыночных цен, для чего их надо освободить от государственного контроля (либерализация цен);
- обеспечение подвижности ресурсов.

Итак, для функционирования хозяйственного механизма следовало провести:

- разгосударствление и приватизацию значительной части государственного сектора;
- демонаполизацию производства и реализации продукции;
- либерализацию цен.

Кроме того, рыночные реформы требовали:

1) либерализацию внешнеэкономической деятельности, ее продвижение к открытой экономике. Это обстоятельство поставило и проблему конвертируемости национальных валют;

2) формирование стабилизационного (резервного) фонда. Во всякой реформе невозможно предугадать неожиданные негативные процессы, к которым государство не подготовилось и поэтому оказывается неспособным их быстро нейтрализовать и заблокировать. Это вы-

зывает большие трудности в экономической политике переходного периода.

Для уменьшения потерь от нестабильной экономической ситуации, связанной с проведением реформ, формировался резерв для хозяйственного маневра. Подобный стабилизационный фонд, как правило, включал и социальную составляющую. Она предназначалась для поддержки населения, обеспечения процесса адаптации к условиям рынка. Социальная защита населения от последствий нестабильности переходной экономики была особенно актуальной в странах, где переход к рынку проходил на фоне экономического спада и высокой инфляции.

Выделив общие закономерности перехода к рынку, перейдем к анализу особенностей рыночных реформ, проводимых в посткоммунистических странах.

Различия между странами определяются сроками проведения реформ, их последовательностью и радикальностью. Например, во многих странах начало перехода к рынку было связано с либерализацией цен (Россия, Польша). В Китае государственное регулирование цен остается до сих пор.

Формирование рыночных субъектов везде проходило через разгосударствление и приватизацию, которые насильно разрушали государственную собственность. В Китае государственные предприятия оставались, но их приучали жить по законам рынка: там считалось, что институт собственности не столь важен, главное — в предпринимательской форме хозяйствования и использовании грамотного менеджмента. Государственные предприятия здесь работали в режиме конкуренции с альтернативными хозяйственными структурами.

По степени радикализма рыночные реформы можно разделить на два направления:

- *эволюционное* с постепенным углублением рыночных преобразований;
- *шоковое*, которое ориентируется на глубокие реформы в кратчайшие сроки.

При *эволюционном* пути рыночный механизм формируется более тщательно и системно. Население успевает адаптироваться к рынку, постепенно вырабатывается рыночный менталитет народа. Эволюционный путь исключает падение спроса и нацеливает на рост предложения.

Шоковый вариант характерен для стран, находящихся в глубоком кризисе, когда нарастает спад на фоне гиперинфляции. Такая ситуация требует экстренных стабилизационных мер. В условиях острой несбалансированности экономики равновесие достигается по худшему варианту — через сокращение совокупного спроса.

Обычно классическим примером шокового варианта называют Польшу. По этому пути развивались также Венгрия, Чехословакия, республики Прибалтики, Молдавия, Македония, Словакия, Словения, Хорватия, Румыния, Монголия.

Из кавказских республик по этому пути пошли Грузия и Армения, из азиатских республик бывшего СССР — Казахстан и Киргизия.

Очень непоследовательно шоковый вариант применялся в России и Болгарии. Классическим примером эволюционного пути является Китай. По нему идет и Вьетнам, а также страны, объявляющие о своих намерениях постепенного реформирования экономики. Речь идет о Белоруссии, Азербайджане, Узбекистане, Таджикистане, Туркменистане.

Поскольку классическим вариантом использования шокового пути является Польша, ознакомимся с тем, как прошло начало перехода к рынку в этой стране.

1 января 1990 г. государство потребовало вернуть в месячный срок взятые ранее кредиты с оплатой 40% годовых. Население оказалось в трудном положении, поскольку брало кредиты на совсем других условиях. Одновременно была поднята учетная ставка процента до 34% за месяц. По существу это была частичная денежная реформа, изъывшая у населения определенное количество «пустых» денег, не имеющих товарного покрытия.

Одновременно Центральный банк Польши изменил обменный курс злотого, значительно девальвируя его. Вместо прежнего курса обмена доллара на 65 злотых доллар менялся на 9500 злотых. Владельцы долларовых сбережений стали обменивать их на злотые, т.е. обмен стал для них выгодным. Такая операция позволила государству сформировать валютный резерв, необходимый для хозяйственного маневра.

Государство объявило о прекращении поддержки нерентабельного производства, за исключением транспортных и коммунальных услуг. После этого были отпущены (либерализованы) цены, которые подскочили в 9–12 раз. Товарный дефицит, ранее носивший тотальный характер, стал угасать. Полки магазинов наполнились, после чего генератор польских реформ Балцерович (канадский поляк) заявил, что в кризисных явлениях польской экономики наступил перелом. При наполненном рынке можно продвигаться по пути реформ. «Шоковая терапия» в Польше проходила всего три недели, а затем проводились преобразования государственной собственности.

Во всех странах, избравших для себя шоковый вариант, либерализация цен была первым шагом рыночных преобразований.

Преобразования собственности в виде разгосударствления и приватизации проходили с разной интенсивностью и продемонстрирова-

ли различный спектр социальных противоречий. Наиболее компромиссно приватизация проводилась в Чехии. Рыночная цена купона, чека (ваучера) давала населению определенные возможности участия в инвестировании и приобретения акций бывших государственных предприятий. В других странах народ от приватизации ничего не получил, что вызывало у него неприятие рыночных реформ.

Создание акционерных хозяйств на базе предприятий государственной собственности сформировало рыночные субъекты. Но одного такого факта оказалось недостаточно для превращения субъектов в инвесторов. Для этого необходимы были накопления и инвестиционный климат в стране, что невозможно создать так же быстро, как проходила либерализация цен.

В большинстве стран Восточной Европы, а также в России пришлось девальвировать национальную валюту. Это было вызвано правилами, которые диктовал мировой рынок. Проведение девальвации объяснялось низким спросом со стороны мирового хозяйства на продукцию национального хозяйства, поэтому спрос на национальную валюту был низок. Кроме того, поощрение экспортопроизводящих отраслей, приносящих стране доход, также способствовало девальвации национальной денежной единицы. Подобная мера весьма противоречива, ибо она, поощряя экспортеров, ставит в тяжелые условия предприятия, работающие на национальный рынок. Удорожание импорта как следствие девальвации приносит в экономику инфляционные толчки, последствия которых дестабилизируют народное хозяйство.

Успех проведенных рыночных реформ следует оценивать с позиций выхода стран на траекторию экономического роста. В странах, где реформы должны были преодолеть кризис и инфляцию, наиболее быстро справились со своими задачами (Польша, Венгрия, Чехия и Словакия, Хорватия). Румынии помогло наличие нефтяных ресурсов, продажа которых позволила осуществить менее болезненно стабилизационные процессы. В Польше, Чехии, Венгрии и Словакии краткость стабилизационного периода во многом предопределялась реформами, проведенными в период рыночного социализма.

Однако были страны, где спад не прекращался. Стабилизация велась лишь к его замедлению. Зачастую это было вызвано непоследовательностью в проведении рыночных реформ. Такая ситуация характерна прежде всего для России, Украины, Белоруссии, Болгарии.

В странах, развивающихся по эволюционному пути, наибольших успехов достигли Китай и Вьетнам, в которых ход реформ сопровождался ростом. У Китая за последнее десятилетие ВВП почти удвоился, что создало образ «китайского чуда».

В экономической литературе часто противопоставляют шоковый и эволюционный варианты, при этом предпочтение дается пути, по

которому пошел Китай. Предполагается, что выбор стран так называемого шокового варианта был неудачным.

Подобное противопоставление нельзя считать обоснованным, ибо шоковый вариант не выбирают. Экономика вынуждает принять его в катастрофических условиях финансовой нестабильности. Ценой реформ шокового варианта является потеря ВВП от 1/3 до половины. Но тем не менее Польша достигла дореформенного уровня в 1996 г., Венгрия и Чехия достигли этой цели с переходом в XXI век. В России к 2000 г. начался экономический рост. О завершении первого этапа перехода к рынку в России можно будет говорить, если такой рост примет устойчивый характер.

Шоковый вариант реформирования экономики есть плата страны за запаздывание с рыночными преобразованиями, что привело к потере государственного контроля за ходом воспроизводства. Плавное вхождение в рынок возможно при своевременности рыночных реформ и применения сформированной комплексной программы рыночных преобразований. Такая программа должна была:

- четко разграничить функции рынка и «плана», характерные для смешанной экономики (иной она и не могла быть в силу невозможности сразу уйти от всевластия государственной собственности);
- усиленно поддерживать новый альтернативный сектор экономики, и прежде всего малый и средний бизнес. Только при достижении успехов альтернативной экономики следует проводить постепенную приватизацию;
- определиться в понятии *эффективный собственник*, рождению которого должен быть подчинен приватизационный процесс;
- активно проводить структурную политику, содействуя формированию новой пропорциональности в национальном хозяйстве;
- ограничить всевластие спекулятивного капитала, который особенно разрастался на начальных стадиях рыночной трансформации, и подчинить государственный контроль задаче обеспечения выгодности реального сектора не в отдаленном будущем, а хотя бы в среднесрочной перспективе;
- расширить сферу государственного контроля на микроэкономические процессы, соединив макроэкономическую стабилизацию с реформированием предприятий и их менеджмента, с запуском механизма банкротств;
- предусмотреть в таких программах блок коррекции реформ с учетом сложившегося менталитета народа. Только в этом случае последний не будет отторгать реформы и станет их активным участником.

Глава 19 Мировой опыт трансформации отношений собственности в конце XX — начале XXI вв.

19.1. Приватизация — экономическая тенденция конца XX — начала XXI вв.

В 80-е годы XX в. в ряде государств начался процесс приватизации государственной собственности. К середине 90-х годов более восьмидесяти развитых и развивающихся стран приняли национальные программы сокращения государственного сектора и осуществления процесса приватизации. Лидером в этом процессе выступала Великобритания, которая последовательно осуществила приватизацию всей принадлежавшей государству собственности. Программы приватизации в других странах не выделялись такой масштабностью и отличались целями, методами и побудительными мотивами.

Идеологическим мотивом приватизации стала генеральная стратегия, направленная на смещение границ между государственным и частным секторами в пользу последнего. Необходимость такого смещения аргументировалась тем, что государственная промышленность и сфера услуг, являясь монополистами, ограничивают выбор потребителя. Считалось, что государственная собственность не предоставляет свободу действий субъектам в сфере экономики, поэтому необходимо построить демократию «владельцев собственности», для чего следует продавать акции государственных предприятий по возможности всем социальным слоям нации.

Теоретическим обоснованием приватизации служит положение радикального направления в экономической теории, в соответствии с которым приватизация — одно из направлений либерализации экономики. В рамках этого подхода обосновывалось, что государственное производство менее эффективно, чем частное, в силу присущих этому производству характеристик: закрытости от конкуренции и уверенности в поддержке государства. В процессе приватизации управленческие структуры подлежали рационализации, менялось руководство приватизированных компаний, расширялся круг менеджеров. Осуществляя приватизацию, государство перекладывало проведение более жесткой политики занятости на частный сектор.

Среди *политических мотивов* приватизации можно назвать необходимость формирования консервативного слоя избирателей, ослабление профсоюзов и, таким образом, лишение левых сил традиционной поддержки. Приватизация в развитых странах имела место в то время, когда проявилось ослабление партий, выступавших за сохранение государственного сектора.

Мотивами финансового характера, выдвигавшимися как обоснование приватизационных процессов, стали: сокращение дефицита государственного бюджета за счет поступлений средств, полученных от продажи государственных предприятий; сокращение потребностей государственного сектора в заемных средствах; расширение рынка капиталов путем привлечения большего числа инвесторов.

В научной литературе нет единого определения категории «приватизация». Содержание этого процесса в разных странах понимается как:

- переход прав собственности от государства к частным лицам, или смена государственной собственности на частную, как, например, в США;
- делегирование прав по распоряжению государственным имуществом;
- полная продажа государственного предприятия частным лицам;
- продажа лишь части государственных активов.

В Великобритании приватизация означает сокращение участия государства в капитале предприятий до уровня менее 50%. Для таких государств, как Турция, Индонезия, Малайзия, приватизацией считается сохранение государством большей части активов в своей собственности.

В США приватизация рассматривается как долгосрочная стратегия расширения частного сектора за счет сокращения общественно-го. В Японии термин «приватизация» означает продажу собственности правительства частным лицам и организациям и предполагает снятие ограничений, касающихся функционирования государственных предприятий.

Для конкретизации уровней, на которых разворачиваются процессы приватизации, обозначают приватизацию на макроуровне (приватизация экономики) и приватизацию на микроуровне (приватизация предприятия).

Приватизация предприятия — это инициированный государством и оформленный соответствующими законодательными актами процесс ограничения правомочий государства как субъекта собственности, или управления, который осуществляется одним из следующих способов:

- путем продажи, безвозмездной передачи или производимого каким-либо иным способом отчуждения объектов государственной собственности, государственного имущества или государственных активов в пользу частных лиц, частных инвесторов или коллективов собственников с четко обозначенными правами собственности;
- созданием на базе государственных предприятий смешанных акционерных компаний, в которых участие государства в совокупном капитале ограничено определенной и заранее установленной долей;
- делегированием функций управления и распоряжения государственной собственностью или государственным имуществом и активами, а также функций использования государственной собственности или государственного имущества частным лицам, институтам или коллективам собственников;
- подключением частных физических или юридических лиц на условиях подряда (внешней контрактации или франчайзинга) к реализации общественных услуг или услуг муниципальных органов власти.

Приватизация экономики — это процесс сокращения масштабов государственного сектора и структурного перераспределения прав собственности в пользу частного капитала за счет уменьшения доли государства в производстве ВВП, происходящий в рамках национальной экономики.

На макроуровне приватизация выступает как составной элемент государственной политики регулирования экономики, реализация которой ведет к увеличению вклада частного сектора в развитие национальной экономики. На микроуровне приватизация означает полную или частичную передачу права на объекты собственности государственного предприятия акционерному обществу или частному лицу.

Содержание приватизации различается в зависимости от уровня развития рыночных отношений. В развитых рыночных экономиках приватизация — это метод совершенствования экономики, в трансформирующихся экономиках — метод формирования рыночных отношений. Однако общая проблема, которую предполагается решить посредством приватизации, — это эффективность государственного сектора.

В развитых рыночных экономиках большинство программ приватизации проводилось по индивидуальным схемам. Подобная приватизация получила название «точечной» (в отличие от «массовой», проводившейся в трансформирующихся системах). Механизм точечной приватизации предполагает использование таких методов, как:

- передача принадлежащих государству предприятий в частную собственность посредством открытых предложений акций на фондовых рынках;
- передача собственности выбранному субъекту на условиях, согласованных в ходе переговоров;
- продажа собственности покупателю, выбранному на конкурсной основе.

Точечная приватизация обладает следующими преимуществами:

- 1) правительство имеет возможность осуществлять свою политику применительно к конкретному случаю приватизации;
- 2) приватизация может быть структурирована таким образом, чтобы обеспечить привлечение необходимого иностранного капитала и ноу-хау;
- 3) используя точечную приватизацию, правительство может получить максимальные доходы.

В развитых странах правительство серьезно относится к оценке стратегической важности предприятия для развития национальной экономики и стратегической экономической независимости страны. Решение о привлечении иностранного капитала становится основой для проведения рекламной кампании и определения потенциальных зарубежных инвесторов.

В зависимости от условий приватизации правительство **может** оставить за собой функции общего руководства и контроля, сохранения доли в уставном капитале, участия в составе совета директоров членов правительства или его полномочных представителей.

Наиболее успешная реализация программы приватизации была осуществлена в Великобритании администрацией М. Тэтчер. В период 1979—1995 гг. от приватизации 48 крупнейших государственных компаний правительство получило 97 млн долл. Среди приватизированных компаний крупнейшими стали: «Бритиш телеком», «Бритиш гэс», «Бритиш эйруэйз», «Бритиш петролеум». Кроме полученных 97 млн долл. в госбюджет правительство значительно сократило общую сумму субсидий государственным предприятиям. Возросли эффективность и прибыльность бывших государственных предприятий. Наряду с экономическим был получен и социальный эффект. Если в 1979 г. количество акционеров составляло 4% взрослого населения, то в 1995 г. этот показатель достиг 25%. Считается, что если количество владельцев собственности увеличилось, то уровень демократии возрос.

В процессе приватизации основное предпочтение было отдано британским частным инвесторам, затем британским институциональным инвесторам и только потом право участия предоставлялось зарубежным инвесторам. Например, приватизация «Бритиш гэс» была осуществлена посредством эмиссии акций, которые распределялись следующим образом: 62% — населению Великобритании,

23% — британским институциональным инвесторам, 11% — иностранным инвесторам, 4% правительство оставило за собой.

В результате приватизации численность занятых в государственном секторе снизилась вдвое.

Основными характерными чертами британской программы приватизации, обеспечившей ее успех, являются:

- постепенность;
- законодательная и нормативная проработка каждого отдельного случая;
- тщательная подготовка каждого акта продажи;
- стимулирование покупки акций сотрудниками предприятия;
- эффективная система регулирования деятельности естественных монополий в послепrivатизационный период, а именно: лицензирование, контроль за ценами, установление верхних пределов для цен, ограничивающих возможности приватизированных монополий повышать цены.

В странах с развитой рыночной экономикой программы приватизации реализовывались в условиях ужесточения контроля за бюджетными расходами, проведения налоговой реформы, попыток создания более гибкого рынка труда, снижения размеров государственных управленческих структур, минимизации поддержки убыточных государственных компаний.

Анализ процессов приватизации в этих странах позволил выделить следующие элементы переходности. Симбиоз государства и рынка предполагает качественно иной оптимум, вокруг которого должно происходить движение форм собственности. Это означает, что функции смешанного сектора наполняются новым содержанием. Если раньше он служил буферной зоной между государственным и частным секторами, то теперь колебания государственной предпринимательской активности будут происходить в рамках самих смешанных образований.

В развитых странах, возглавляющих технологический прогресс, приватизационные процессы являются промежуточным продуктом синтеза нового типа рыночного регулирования, основанного на преобладании косвенных путей государственного вмешательства в экономику и более плотном переплетении государственных и частных интересов. Предпочтение отдается симбиозным формам государственной и частной собственности, которые считаются наиболее эффективными и с макро-, и с микроэкономических позиций. Используя эти формы, государство сохраняет за собой контроль над процессами, происходящими в национальной экономике, не только с помощью косвенных рычагов регулирования, встроенных в рыночную систему, но и непосредственно через управление капиталом стратегически важных отраслей.

С конца 1970-х годов процесс приватизации в развитых странах¹ приобрел всеобщий характер. Он охватывал в первую очередь конкурентоспособные объекты, не требующие предварительной реструктуризации, в достаточно эффективных отраслях. Наиболее высокие темпы приватизационных процессов в обрабатывающих отраслях относятся к 1994 г., в энергетике — к 1995г. В последние годы XX в. процессы приватизации развернулись на транспорте, телекоммуникациях и финансовом секторе.

Главной целью приватизационных процессов является интенсификация рыночных отношений в национальной экономике, осуществляемая путем перемещения государственных предприятий в конкурентную среду. Однако привлечение стратегических инвесторов финансовый результат не относится к числу приоритетных задач приватизации в развитых странах.

Несмотря на то, что финансовые результаты приватизации не являлись самоцелью, доходы от реализации государством объектов собственности во всех странах ОЭСР увеличились с 24,8 млрд долл. в 1990 г до 86 млрд долл. в 1998 г. За весь период 90-х годов в Великобритании этот показатель составил 62,9 млрд. долл., во Франции — 32,2 млрд долл., в Японии — 30,9 млрд долл., в Италии — 28,7 млрд долл.¹

В ходе приватизации получила распространение модель *аутсорсинга* (*outsourcing*), когда сторонним лицам передаются определенные виды деятельности, преимущественно непрофильные, где они выполняются более эффективно благодаря глубокой специализации, использованию новейших технологий и высококвалифицированного научно-технического персонала. Аутсорсинг стимулирует развитие контрактной системы и процессы реструктуризации реального сектора экономики. Государственная власть различных уровней передает частным компаниям административные функции: составление и анализ бюджетов; сбор налогов; охрану общественного порядка; содержание тюрем. В Великобритании на аутсорсинговое обслуживание переданы информационные системы налоговых ведомств, в США частные фирмы занимаются сбором федеральных налогов.

19.2. Специфика процессов приватизации в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)

В процессе приватизации стран ЦВЕ выделяются общие характеристики в подходах:

1) приватизация считалась индикатором процессов системной трансформации, хотя имелись серьезные различия в представлениях

о масштабах перераспределения экономического пространства, формах и способах приватизации;

2) практическая реализация декларированных задач в области приватизации запаздывала или растягивалась во времени;

3) экономический романтизм на первых этапах приватизации: завышенная оценка способности рыночных механизмов автоматически формировать структуру материального производства, балансировать внутренний рынок, обеспечивать финансовую стабильность.

Негативным образом воздействовали на процессы приватизации такие обстоятельства, как: политическая нестабильность; принудительная ликвидация прежних функциональных структур (в то время как новые еще не сформировались); ограниченность внутренних финансовых ресурсов, что не позволяло реализовать полностью рыночные методы приватизации.

Каждая страна ЦВЕ имела отличия в методах и ходе приватизации.

В Болгарии считалось, что именно приватизация станет основой повышения эффективности экономики и формирования кардинально новой социальной структуры. К началу трансформации страна имела более высокую степень огосударствления собственности по сравнению с другими постсоциалистическими странами ЦВЕ и значительно меньшую готовность экономических субъектов к восприятию и адаптации в рыночных условиях.

Специфика приватизационных процессов в Болгарии заключалась в том, что по сравнению с другими странами ЦВЕ в ней с начала приватизации основной упор был сделан на реституцию (возврат огосударственной собственности прежним владельцам). Причем, если в других странах проведение реституции не исключало компенсацию, то в Болгарии право собственности восстанавливалось в реальных физических границах. Прежним собственникам в массовом порядке были возвращены рестораны, магазины, административные и жилые здания, что стало основой для развития отношений частной собственности в сферах торговли и услуг. В аграрном секторе развитие отношений частной собственности было отягощено преждевременной и принудительной ликвидацией прежних структур, что углубило кризисные явления в отрасли.

Основным принципом принятого в 1992 г. «Закона о преобразовании и приватизации государственных и общинных предприятий» (закон о приватизации) была платность. Закон предусматривал предоставление ограниченных разовых преференций трудовым коллективам. Преимущественно рыночный способ приватизации не учитывал ограниченность внутренних финансовых ресурсов, что серьезно затрудняло процессы приватизации.

¹ Демидова Л. Реформы общественного сектора на западе // МЭ и МО. — 2001. — №11. — С. 31.

В 1994 г. в закон о приватизации были внесены дополнения, которые предусматривали передачу собственности населению путем инвестиционных бонов, что означало переход к массовой приватизации. В течение следующих двух лет разрабатывались конкретные нормы и создавалась институциональная база для массовой приватизации. К весне 1996 г. в частную собственность перешло только 4% государственных материальных активов.

Этот период характеризовался разукрупнением и коммерциализацией государственных предприятий. Децентрализация и ослабление управления собственностью со стороны государства расширили возможности неофициальной приватизации, которая охватила 10 — 15% государственной собственности (1993 г.).

В приватизационных процессах активно участвовали международные финансовые инвесторы. Подготовка договоров по приватизационным оценкам крупных предприятий поручалась иностранным консультантам-посредникам.

Имевшиеся долги предприятий затрудняли прохождение приватизационных процессов, поэтому кроме оплаты наличными применялись также замена долгов предприятий собственностью, учет будущих инвестиций или другие дополнительные обязательства. Часть предприятий была продана за символическую плату. Правительство списывало или принимало на себя долги предприятий перед их кредиторами, с тем чтобы повысить цену.

Реализация ускоренной приватизации, программа которой была согласована с МВФ, поручалась органам, не обладающим необходимыми полномочиями. Преобладающая часть сделок осуществлялась путем прямых переговоров с покупателями без объявления торгов и конкурсов, что расширило возможности для коррупции.

В результате ускоренной приватизации в начале 2000 г. частный сектор составлял 46,2 % бывшей государственной собственности, из которых 12% было приватизировано в ходе массовой приватизации; 30% долгосрочных активов государства подлежали приватизации в начале XXI в.

Основная часть (39%) сделок по продаже государственной собственности осуществлялась с работническо-менеджерскими обществами (РМО), для платежей по большей части сделок предоставлялись рассрочки.

Иностранные покупатели заключали сделки по покупке крупных предприятий, поэтому такие сделки обеспечили 40% доходов от приватизации и 60% суммы обязательств будущих инвестиций.

В сельском хозяйстве к началу XXI в. вся подлежащая реституции земля была передана в частную собственность. Частный сектор стал определять динамику экономики: в нем было создано 70% ВВП (2000 г.).

В Венгрии процесс приватизации начался в 1989 г. Период ее интенсификации приходится на 1995—1997 гг., когда было реализовано 60% всей собственности, приватизированной за 90-е годы.

Спецификой венгерской приватизации стали высокая степень подготовки к этому процессу предыдущими экономическими преобразованиями, ее платная форма реализации и высокая интенсивность участия иностранного капитала.

К 1994 г. была приватизирована половина всей государственной собственности: доля национальной частной собственности составляла 25 — 30%, а иностранной частной собственности — 15 — 20%. К середине 90-х годов в руках государства оставались главным образом предприятия ключевых отраслей венгерской экономики (энергетика, металлургия, тяжелая химия, транспортные монополии) и крупные банки. На приватизацию крупных банков у национальных предпринимателей не было средств.

В 1994 г. сформировалась ориентация на проведение ускоренной приватизации при активном участии иностранного капитала. В мае 1995 г. был принят Закон о приватизации, который определял задачи, условия и механизм приватизации. Начался процесс приватизации энергетического комплекса, телекоммуникационного концерна и крупнейших коммерческих банков. Целью стали дополнительные вложения иностранных инвесторов (транснациональных корпораций) в приватизируемые предприятия и банки. Рекордным годом приватизации в Венгрии стал 1995 г., когда государство получило 4,5 млрд долл., которые обеспечили сокращение ее внешнего долга.

Массовая приватизация была в целом завершена в 1997 г.: на балансе государства из 2 тыс. крупных предприятий осталось 218. От продажи собственности государство получило 11 млрд долл. Были полностью приватизированы фармацевтическая, химическая, табачная отрасли, предприятия по транспортировке нефти и газа, розничная торговля, пищевая промышленность.

В результате приватизации доля иностранного капитала в стране составила: 60% — в обрабатывающей промышленности, 1/3 — в энергетическом секторе и более 60% — в банковском секторе. Высокий уровень иностранного присутствия в экономике страны создавал опасения, что продажа стратегически важных отраслей может поставить под угрозу национальную экономическую безопасность. Однако венгерское руководство утверждает, что законодательная база страны дает возможность защиты государственных интересов. Венгрия, которая импортирует 80% энергоресурсов, и без приватизации имеет высокую степень зависимости от внешнего рынка. Считается, что участие иностранного капитала в промышленности и банковском деле создает условия для ускорения интеграции Венгрии в западно-европейские структуры ЕС.

Оценка результатов приватизации в 2000г. показала, что роль государства в экономике еще достаточно серьезна: на начало XXI в. в руках государства полностью или частично находились такие важные фирмы, как монопольное предприятие в области энергетики «МВМ», Венгерская почта, железные дороги «МАН», Пакшская АЭС, Венгерское речное пароходство «МАХАРТ», крупнейшая нефтегазовая фирма «МОЛ», авиационная фирма «МАЛЕВ», ряд предприятий химической и оборонной промышленности, аграрные объединения, лесные хозяйства, научно-исследовательские учреждения. Их подготовка к приватизации осуществляется медленно: у государства отсутствуют механизмы контроля за эффективным управлением госактивами.

В Польше перед началом трансформации собственности 80% производственного потенциала было сосредоточено в государственном секторе промышленности, а через консолидированный бюджет распределялось более 50% ВВП. Частный сектор охватывал большую часть сельского хозяйства, городскую торговлю и услуги; предприятия имели экономическую автономию.

В программе Бальцеровича была сформулирована концепция эволюционного пути перестройки структуры собственности. Согласно этой концепции, государственный сектор должен был еще продолжительный период играть значительную роль в польской экономике: государственным предприятиям гарантировалась экономическая и правовая самостоятельность на период их существования. Изменения в структуре собственности должны осуществляться путем приватизации государственного имущества следующими методами:

- аукционной продажей частным лицам и организациям;
- развитием акционерной формы предприятий;
- выделением собственности органов местного самоуправления;
- изменениями в кооперативном секторе;
- включением в систему национальных предприятий с участием иностранных партнеров или полностью принадлежащих иностранным предпринимателям.

Первоначально «системный перелом», в процессе которого большая часть государственной собственности перейдет в частную, предполагался в 1990 г. Однако затем этот срок был увеличен до трех лет, в течение которых 50% всего государственного имущества станет частной собственностью.

Закон о приватизации государственных предприятий вступил в действие 1 августа 1990 г. С 1990 по 1994 г. в процесс приватизации было вовлечено 28% общего числа предприятий и 20% коммунальной собственности.

На первых этапах преобразования собственности была осуществлена «малая приватизация», которая не требовала серьезных финансовых и материальных вложений, однако показала высокую эффективность. Положительные результаты «малой приватизации» были обусловлены либеральными регистрационными и коммерческими правилами. Это позволило охватить процессом приватизации сферу розничной торговли, общественного питания и услуг. В частную собственность перешло 97% всех магазинов, торговых точек, ресторанов и предприятий малого бизнеса сферы бытовых услуг. Уже к концу 1995 г. на частных предприятиях в результате «малой приватизации» было занято 94% всех работающих в розничной торговле, число частных магазинов удвоилось, а их обороты возросли в 10 раз.

С середины 90-х годов «малая приватизация» интенсивно проникает в производственную сферу. На крупных и средних предприятиях выделяются производства и подразделения, обслуживающие производства, которые оформляются в самостоятельные экономические единицы. Они ориентируются главным образом на производство, а не на изъятие финансовых средств у предприятия и интересы руководящих лиц, как это было в России.

Первоначально предполагалось развитие всех форм приватизации, включая массовую. Однако опыт массовой приватизации в России, Чехии, Венгрии, которая привела к социальной напряженности и криминализации экономических отношений, поставил задачу тщательной проработки механизмов массовой приватизации.

Спецификой польской массовой приватизации стали поздние сроки ее реализации. Начало приватизации приходится на 1996 г. В течение двух лет были осуществлены следующие мероприятия:

- тщательно разработана система продажи свидетельств долевого участия — СДУ (ваучеров);
- отобраны 600 жизнеспособных эффективных предприятий, включенных в процесс массовой приватизации;
- созданы национальные инвестиционные фонды для управления приватизированным имуществом.

На втором этапе массовой трансформации собственности в Польше (1999 — 2001гг.) в процесс были вовлечены крупные предприятия, обладающие дорогостоящими основными фондами. Возрастающие поступления от приватизации используются для финансирования дефицита госбюджета, социальных фондов и ликвидации внешней задолженности. В 2000г. поступления от приватизации составляли 6,2 млрд долл., а дефицит госбюджета — 4, 7 млрд долл. Это позволяет сделать вывод, что поступления от приватизации способствуют обеспечению финансовой стабилизации и решению проблемы сбалансированности на макроуровне.

Опыт приватизации в Польше показал, что рассматривать приватизацию как фактор повышения эффективности экономики в краткосрочном периоде нет оснований. Частный сектор в Польше только через восемь лет системной трансформации начинает устойчиво опережать общественный по показателям эффективности.

В Румынии, как и в других государствах ДВЕ, реальная экономическая политика согласовывалась с западными специалистами, экспертами Всемирного Банка и МВФ. Разгосударствление и приватизация собственности стали основным направлением реформ, направленных на формирование экономических субъектов-собственников, адекватных рынку.

Первым шагом в приватизационном процессе стала аграрная реформа 1990 г., в ходе которой в индивидуальное пользование было передано 80% сельскохозяйственных земель. В остальных секторах экономики, за исключением банковской, использовалась смешанная модель разгосударствления. Согласно этой модели, 30% государственного имущества передавалось населению страны, достигшему 18-летнего возраста, и 70% подлежало акционированию и продаже.

Первая попытка ликвидации монополии государственной собственности закончилась неудачей. Массовая приватизация началась только в 1994 — 1995 гг. В этот период стоявшее у власти левоцентристское правительство пыталось не допустить разграбления собственности и сохранить сильные позиции государства в стратегически важных отраслях. Оно формировало возможность для рядовых коллективов стать реальными совладельцами предприятий малого и среднего бизнеса. Для массовой приватизации было отобрано 3 тыс. предприятий, т.е. почти половина находившихся в государственной собственности. В руки трудовых коллективов перешло около 1 тыс. объектов, главным образом в пищевой, легкой промышленности, в сфере услуг¹.

С приходом к власти правящего правительства был взят курс на ускорение процессов приватизации и интенсивное привлечение иностранного капитала. Последний рассматривался как единственный источник возможной реструктуризации и модернизации национальной экономики. Были сняты ограничения на приобретение нерезидентами предприятий, недвижимости, ценных корпоративных бумаг, увеличивались преференции иностранному капиталу в случае осуществления прямых инвестиций.

К 1999 г. были приватизированы 7 тыс. предприятий, из них 250 приобрели зарубежные инвесторы.

Передел собственности осуществлялся с нарушением законодательных норм, сопровождался крупными злоупотреблениями, острыми социальными конфликтами. Верхняя палата парламента (Сенат) была вынуждена создать специальную комиссию для ревизии хода и результатов приватизации. В конце 2000 г. комиссия сделала вывод, что приватизация любой ценой привела к хаосу и игнорированию долгосрочных национальных интересов.

Спецификой румынской приватизации стали ярко выраженные негативные результаты приватизации, проведенной правящим правительством, а именно: доходы от приватизации были ниже прогнозирувшихся вследствие сознательного целенаправленного уменьшения рыночной стоимости продаваемых активов; отсутствовали гарантии инвестиционных обязательств, предусмотренных в контрактах по реализации объектов государственной собственности. Просчеты, допущенные при реформировании прав собственности, не позволили создать эффективную систему корпоративного управления.

Новые собственники в постприватизационный период сокращали производство, нарушали социальные обязательства, доводили предприятия до банкротства. Общественный протест вызвали сделки с продажей иностранным инвесторам контрольных пакетов акций Национальной телекоммуникационной компании «Ромтелеком», целого ряда крупных предприятий черной, цветной металлургии, нефтехимии, легкой промышленности. Часть этих сделок была аннулирована.

К концу 1999г. в частном секторе создавалось 62% ВВП, 1/3 промышленной и 90% сельскохозяйственной продукции, обеспечивались 90% розничного товарооборота и 50% внешней торговли. В 2000 г. были выставлены для приватизации самые крупные промышленные предприятия страны, среди которых 50 национальных компаний в области энергетики, черной металлургии, железнодорожного транспорта, составлявших половину всего объема собственности, переданной в управление Фонда государственной собственности.

В соответствии с новой программой правительства долю частного сектора к 2004 г. намечается увеличить до 75% ВВП.

В результате процессов приватизации и смены собственников в стране не произошло оживления и повышения эффективности экономики. Крупными владельцами стали иностранные инвесторы. Национальный капитал, который сумел бы составить реальную конкуренцию экспансии международного бизнеса, в стране не су-

¹ Саморукова А. Приватизация в Румынии. В сб. «Приватизация в странах Центральной и Восточной Европы». - М. - ИМЭПИ РАН, 1998. - С 112 - 129.

ществует. Государственная поддержка национального бизнеса практически отсутствует, а роль государства в управлении экономическими процессами систематически снижается.

Словацкая приватизация прошла несколько раундов. Начало ее относится к периоду, когда Словакия находилась в составе ЧСФР. Целями единой модели приватизации были быстрота и массовый характер перехода прав собственности в частный сектор, поэтому ее механизмом стала *купонная приватизация*.

Первую волну большой приватизации Словакия, как и Чехия, начала в 1992г. и завершила в 1993г. После выделения Словакии в 1993 г. в самостоятельное государство вторую волну купонной приватизации было решено не проводить. Была выдвинута новая приватизационная модель, основными характеристиками которой стали следующие:

- 1) отказ от проведения купонной приватизации. Вместо купонов были выданы долговые обязательства Фонда национального имущества (ФНИ), которые граждане могли представить к погашению по истечении пяти лет или использовать для продажи ограниченному законом кругу лиц, оплаты приватизируемого жилья, приобретения акций предприятий и пр.;
- 2) сохранение ведущей роли государства. Более 40 предприятий газовой, оборонной промышленности, электроэнергетики, почтовой связи и телекоммуникаций, сельского, лесного и водного хозяйства, транспорта, в том числе трубопроводного, были исключены из приватизации, а важнейшие экономические объекты остались под контролем государства, которое обладало «золотой акцией», введившейся при 8%-ном долевом участии государства в собственности предприятия;
- 3) отстранение иностранных инвесторов от участия в приватизации. Основным способом стала продажа предприятий руководству. Эта приватизация проводилась на льготных условиях: участник должен был обеспечить предоплату в размере 10 — 18% стоимости акций с выплатой оставшейся суммы в период до 10 лет. На эти цели предоставлялись кредиты.

Политический контроль за приватизацией позволил сделать основными участниками этого процесса сторонников правящей коалиции.

К 1996 г. приватизация практически была завершена во всех секторах национальной экономики кроме банковской сферы. В собственности или под контролем государства остались стратегически важные национальные объекты. Процесс перераспределения экономических основ власти был заблокирован.

Однако к 1998 г. стало ясно, что государство оказалось неспособным выступить в роли эффективного собственника: финансы ведущих предприятий были расстроены, возникла задача нейтрализации кризисных явлений на предприятиях госсектора и снижения государственного участия в экономике.

Была проведена ускоренная «деприватизация» в предпринимательской и банковской сферах. Она проводилась в форме реструктуризации долгов, пополнения уставного капитала, привлечения прямых инвестиций. Запреты на участие иностранных инвесторов были ликвидированы законом «О коллективном инвестировании», вступившем в действие с 1 января 2000г.

В 2000 г. начался третий период приватизации в Словакии. Крупнейшими сделками стали продажа госпакетов телекоммуникационной компании, НПЗ «Словнафт» и Восточно-словацкого металлургического комбината. Стратегическими инвесторами выступили немецкая, американская и венгерская компании. Была осуществлена реструктуризация крупнейших госбанков, в процесс частичной приватизации были вовлечены предприятия газовой промышленности, электроэнергетики, железнодорожного, автобусного и трубопроводного транспорта при сохранении контрольного пакета акций (51%) в руках государства. В 2002 г. развернулся процесс приватизации ряда естественных монополий (железные дороги, водоснабжение, канализация и пр). Однако государство и далее будет сохранять за собой возможность воздействия на деятельность экономических субъектов.

Среди основных проблем, волнующих сегодня мир, — проблемы о месте России в экономической системе, о ходе происходящих реформ и об изменениях в связи с этим соотношений сил на мировом рынке и пропорций хозяйственных связей.

20.1. Особенности современных внешнеэкономических отношений России

Россия всегда занимала одно из ключевых мест в мировой хозяйственной системе. Страна, обладающая огромными запасами полезных ископаемых, весомым производственным и научно-техническим потенциалом, заставляла считаться с собой в определении тенденций мирового развития и установлении межгосударственных хозяйственных связей. Тем более важно сейчас, когда Россия переживает трудные времена, сохранить хотя бы основные позиции в международной экономической жизни.

Сложность проблемы состоит прежде всего в том, что приходится работать в двух направлениях: с одной стороны, поддерживать связи с бывшими республиками СССР (с ближним зарубежьем), а с другой — завоевывать мировой рынок, утверждать себя как равноправный рыночный партнер со странами дальнего зарубежья. Решение этих задач осложняется неэффективной структурой экономики России, отсталостью технологической базы производства, нерешенными социальными задачами.

Необходимо четко представлять особенности современного этапа экономической жизни, понимать, что без интеграции в мировую хозяйственную систему сейчас ни одна страна существовать не может. Это одно из условий эффективного развития любой экономики.

Зависимость российской экономики от мирового хозяйства уже подтвердилась разразившимся финансовым кризисом. Даже частичная изоляция от мировых рынков, потеря экспортерами части рынков сбыта привела к сокращению производства, росту безработицы, снижению совокупного спроса в стране. Уменьшение экспортной выручки создало дополнительные трудности в покупке то-

варов за рубежом, в том числе и инвестиционных, в обеспечении спроса на товары, не производимые в стране.

В работе по укреплению внешнеэкономических связей необходимо не только завоевывать новые рынки, но и поддерживать старые, устоявшиеся отношения с бывшими республиками СССР.

К сожалению, по-разному складываются отношения России с государствами — участниками СНГ. Положительным результатом является заключение договора о Союзе России и Белоруссии. Есть позитивные сдвиги во взаимоотношениях интеграционной «четверки» (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия). В целом, однако, настоящего динамизма в сотрудничестве стран СНГ нет: нарастает груз нерешенных вопросов, сокращается взаимный товарооборот.

В отношениях между странами СНГ по-прежнему первое место занимает внешняя торговля, это обоснованно. Опыт стран, входящих в ЕС, доказывает, что именно увеличение обмена произведенными товарами послужило стимулом для развития национальной экономики каждой страны.

Получение суверенитета бывшими союзными республиками привело к развалу некогда единого экономического пространства. Все новые государства резко сократили обмен товарами между собой и попытались переориентироваться на дальнее зарубежье. Но жизнь все поставила на свои места: оказалось, что бывшие республики не могут выдерживать конкуренцию на мировом рынке, и единственными партнерами, готовыми поддерживать с ними торговые отношения, оказались их соседи по ближнему зарубежью. Правда, постепенно ситуация начала меняться, но до сих пор значительная доля экспорта этих стран приходится на СНГ.

В то же время существует ряд конкретных причин, сдерживающих развитие внешнеторговых отношений бывших союзных республик. Реформы идут трудно, экономика находится в кризисном состоянии, сокращается платежеспособный спрос и увеличиваются неплатежи. Это касается как внутреннего, так и внешнего рынка. В силу технологической отсталости производств товары, которые выходят на внешний рынок, имеют низкое качество, а цены, по которым они продаются на внутреннем рынке, максимально приблизились к мировым. В результате стало выгоднее покупать более качественные, а часто и менее дорогие товары, поставляемые из дальнего зарубежья.

Одновременно необходимо иметь в виду, что либерализация внешней торговли привлекла в эту сферу деятельности субъектов, не имеющих ни опыта, ни знаний вопросов конъюнктуры и порядка взаимных расчетов. Как правило, у них нет ни банковских гарантий, ни страхования по внешнеэкономической деятельности.

Они не приучены выполнять свои обязательства по договорам и нести за это ответственность. Естественно, что все это ведет к взаимному недоверию, нарушению законодательных актов и не способствует укреплению торговых контактов.

Если учесть еще неустойчивость многих национальных валют, удорожание транспортных тарифов, а в ряде случаев и невозможность транспортировки (Кавказский регион и Таджикистан), то становится понятным, почему все быстрее бывшие республики расширяют контакты с дальним зарубежьем, сокращая неперспективные и неэффективные связи со странами СНГ.

Дальнейшее развитие внешнеторговых отношений между странами СНГ возможно только при устранении указанных причин. Положительная тенденция в этом процессе наметилась в 1995 когда впервые объем экспортных операций стран СНГ увеличился на 9,3% по сравнению с 1994 г. Увеличение сохранилось и в последующем. Российский экспорт за 9 месяцев 1996 г. в страны СНГ возрос на 19,6%, а импорт — на 26,2%.

Естественно, что процесс укрепления внешнеторговых связей стран — членов СНГ потребует длительного времени и станет возможным при условии стабилизации экономики этих стран, оптимальном использовании имеющегося транспорта и связи, разработки единых транспортных тарифов на территории СНГ. Важную роль могут сыграть развитие связей в производственной и инвестиционной деятельности, создание совместных корпораций, финансово-промышленных групп, холдинговых и лизинговых компаний.

Активным направлением нашей внешнеэкономической деятельности остается развитие европейского сотрудничества. Россия стала членом авторитетной группы Международных кредиторов — Парижского и Лондонского клубов, вступило в силу Соглашение о партнерстве и сотрудничестве с Европейским союзом. Безусловно, большего внимания требует развитие взаимовыгодного сотрудничества со странами Центральной и Юго-Восточной Европы.

Настоящим прорывом нашей внешнеэкономической политики стал прием России в члены АТЭС. Это пример практической реализации тезиса об уникальной роли России как Евразийской державы.

Российско-китайские связи уверенно развиваются в русле стратегического доверительного партнерства, направленного в XXI век. Масштабные размеры приобретает и торгово-экономическое сотрудничество с Японией. При этом особо привлекательно выглядит перспектива экономического сотрудничества Китая, Японии и России на территории Сибири. Здесь решено реализовать ряд различных проектов в газовой и нефтяной промышленности, в атомной энерге-

тике, производстве и модернизации энергетического оборудования, в области гражданской авиации, машиностроения, металлургии, химической промышленности, добыче золота, бокситов и т.д.

Крайне важное значение приобретает сегодня сотрудничество с такими организациями, как ВТО, которая регулирует мировые товарные потоки, и МВФ.

Завоевание позиций на мировом рынке — длительный процесс, в котором одинаково важны и особенности страны, входящей на рынок, и особенности самого рынка.

Современный мировой рынок представляет собой сложную систему, постоянно меняющуюся в зависимости от спроса и предложения товаров и услуг. На эти процессы оказывают влияние: появление новых потребностей, новые технологические связи, возникающие в производстве, новые организационные формы сотрудничества, новые методы конкуренции.

В процессе развития четко выделились две составляющие мирового рынка: рынок базовых товаров и рынок готовых изделий. Современная научно-техническая революция расслоила рынок готовых товаров на три четко очерченных уровня: низший, средний и высший. Критерием для их выделения послужил уровень технологичности продукции.

На низшем уровне рынка идет торговля продукцией черной металлургии, конструкционными материалами, текстилем, швейными изделиями, обувью и другой продукцией легкой промышленности. *На среднем уровне* торгуют станками, транспортными средствами, резино-техническими и пластмассовыми изделиями, продуктами основной химии и деревообработки. *На высшем уровне* продаются аэрокосмическая техника, автоматизированное конторское оборудование, информационная техника, электроника, продукция фармацевтических отраслей, точные и измерительные приборы, электрооборудование. Рынки последнего уровня являются самыми перспективными и развиваются значительно более высокими темпами, чем другие рынки. Здесь идет ожесточенная конкуренция между развитыми странами, строящими свою экономику на высших достижениях современной НТР и не заинтересованными в появлении новых конкурентов.

Все развивающиеся страны, специализирующиеся в основном на вывозе сырья и трудоемких товаров, торгуют на рынке базовых товаров. Здесь основную часть своего экспорта продает и Россия. Конкурентоспособность таких товаров зависит в основном от двух факторов: качества и издержек на производство, транспортировку и хранение. Поскольку качество аналогичных товаров приблизительно одинаково, то важным фактором становятся издержки, на основе которых формируются цены. В результате ценовой конкуренции

побеждает страна, у которой выше производительность труда, ниже уровень заработной платы, лучше оснащено или организовано производство. Так что и на этом рынке конкуренция достаточно жесткая. В современных условиях она еще и усиливается в связи с тем, что сокращается доля самого рынка в общем объеме продаж, а количество участников увеличивается за счет стран с переходной экономикой, и прежде всего бывших союзных республик.

С отдельными товарами Россия может появиться и на некоторых рынках готовых товаров, но говорить о завоевании прочных позиций пока еще рано, особенно если речь идет о верхнем уровне. Два нижних уровня более доступны, хотя и там идет жесткая конкурентная борьба между странами — участниками торговли. Здесь господствуют методы неценовой конкуренции. Прежде всего конкурируют: качество товаров, постоянное расширение и обновление ассортимента предлагаемых изделий, развитие дизайна. Улучшение потребительских свойств предопределило устойчивый спрос только на лучшие образцы товаров, производство которых, как правило, не везде возможно.

Качественные товары всегда более дороги и доступны только странам с высокими доходами на душу населения. Товары более низкого качества покупают страны с низким уровнем среднедушевого дохода. Таким образом, страны с одинаковыми доходами имеют примерно одинаковую структуру спроса на готовую продукцию, и совпадающий спрос предопределяет наиболее интенсивный обмен готовыми товарами. Однако указанная особенность внешнеторговых отношений имеет свою негативную сторону: страны вынуждены обмениваться различными вариантами однотипных готовых изделий. Поэтому пробиться на такой рынок можно, лишь предложив новое высококачественное изделие.

Все особенности конкуренции на мировом рынке должны учитываться в торговой политике государства. К сожалению, в России она весьма расплывчата. При ее выработке необходимо принимать во внимание, что завоевание мирового рынка невозможно без изменения структуры производства и его коренного обновления.

Поднять конкурентоспособность продукции промышленности для выхода даже на первый уровень рынка готовых товаров очень сложно. Для этого необходимо полностью обновить изношенные фонды отраслей и создать научно-исследовательский сектор, работающий на них. Данная работа требует больших средств, которых нет у промышленности, заработать их она не в состоянии. Кроме того, нужно иметь в виду, что мировой рынок даже на первом уровне перенасыщен, количество продавцов на нем постоянно увеличивается за счет притока новых независимых стран. Естественно,

что конкуренция в этих условиях обостряется, а использовать в борьбе качество продукции наша промышленность не в состоянии.

Небольшую возможность завоевания рынка готовых товаров дает конверсия военно-промышленного комплекса. Эта отрасль обладает высокими технологиями, производительными основными фондами, имеет высокий кадровый и научно-технический потенциал. Все это предопределяет повышенный интерес фирм развитых стран к сотрудничеству с предприятиями ВПК. Данные предприятия имеют еще одно немаловажное преимущество: даже в условиях закрытой экономики они поддерживали контакты с иностранными фирмами, участвовали в международных выставках и аукционах, следовательно, имеют некоторый опыт международной конкуренции. Все в целом создает возможность занять определенную нишу на рынке готовых товаров. Пусть это будет на первом уровне, но сделать это необходимо.

Еще одной сложной проблемой повышения эффективности внешнеэкономических связей нашей страны, участия ее в мирохозяйственных связях является превращение рубля в свободно конвертируемую валюту (СКВ), что предполагает возможность ее беспрепятственного обмена для всех категорий держателей, в любой форме, во всех видах операций без ограничений.

Конвертируемость провозглашается и законодательно закрепляется государством. Это, однако, не означает, что превращение неконвертируемой валюты в СКВ — чисто технический, законодательный момент.

Как показывает мировой опыт, для слаборазвитой или находящейся в кризисе национальной экономики весьма вероятны негативные последствия введения конвертируемости. Они могут выразиться в расстройстве внутреннего денежного обращения, усилении товарного дефицита и инфляции, росте ажиотажного спроса на иностранную валюту и увеличении внешней задолженности, подрыве позиций отечественных производителей, социальном расслоении, напряженности в обществе и т.д.

Поэтому превращение национальной валюты в СКВ целесообразно и экономически выгодно при создании необходимых предпосылок. К ним относятся: достижение макроэкономической стабильности; создание современной структуры экономики, позволяющей производить высоконкурентные на мировом рынке товары; устойчивое денежное обращение, развитие национальных товарных и денежных рынков, рынков капитала. Необходимым условием внешней конвертируемости валюты является также укрепление экспортного потенциала страны, создание Центральным банком надежных резервов иностранной валюты, позволяющей обеспечивать равновесие в международных расчетах.

Для достижения этих задач в России в последнее время предпринимается ряд серьезных мер. Так, Правительство и Банк России заявили о переходе от практики установления краткосрочных ограничений на изменение курса российского рубля к определению среднесрочных ориентиров динамики курса российской национальной валюты. В совместном заявлении в качестве такого ориентира на 1998–2000 гг. был определен центральный курс 6,2 рубля за 1 доллар США с возможными отклонениями от него в пределах 15% (между уровнями 5,25 и 7,15 рубля за 1 доллар США)¹. Страна пошла на это, накопив определенный объем золотовалютных резервов (примерно 23 млрд долл.)². К сожалению, разразившийся финансовый кризис не позволил реализовать эту программу.

В результате мирового финансового кризиса, развернувшегося в конце 1997 г., цена акций на Московской фондовой бирже упала на 33%, резко упали в цене и правительственные облигации. Начался отток иностранного капитала. Однако благодаря регулированию ставки рефинансирования и использованию для поддержания валютного курса рубля 2 млрд долл. валютных резервов Банку России удалось на какое-то время держать ситуацию на финансовом рынке под контролем³.

После августа 1998 г. условия внешнеэкономической деятельности существенно изменились. Резко сократилась эффективность экспорта и сбыта, а соответственно и объема импорта. Обострилась проблема внешних платежей, сократился приток в страну иностранного капитала. Тенденцию к сокращению эффективности экспорта удалось переломить проведением девальвации. Величина выручки экспортеров, пересчитанная в рубли по официальному курсу, увеличилась прямо пропорционально снижению курса рубля. Положение импортеров ухудшилось: им потребовалось больше рублей для покупки валюты и оплаты таможенных пошлин. Рентабельность импортных операций снизилась до 4–5% вместо бывших почти 150%.

Однако рассчитывать на значительное увеличение экспортной выручки не приходится. Россия традиционно продавала другим странам сырье, спрос на которое в ближайшее время расти практически не будет, ибо во всех странах ожидаются минимальные темпы экономического роста. Одновременно широко внедряются материалоберегающие технологии, также ведущие к уменьшению спроса

на сырье. В итоге на рынке сырья возрастет конкуренция, и увеличивать поставки сырья будет трудно.

Не приходится надеяться и на увеличение экспорта готовых изделий: они за редким исключением неконкурентоспособны по цене и качеству. Поскольку в стране отсутствует государственная поддержка производителей, ориентированных на экспорт, они не смогут самостоятельно провести комплекс работ по обеспечению конкурентоспособности продукции из-за отсутствия средств.

Объем импорта будет зависеть в основном от двух факторов: увеличения покупательной способности населения и предприятий и изменения валютного курса рубля. Существующая ситуация говорит о том, что спрос на импортные товары, если и будет расти, то очень медленно, а надеяться переломить тенденцию к удешевлению российской валюты практически не приходится.

Сложившаяся ситуация должна привести к двум последствиям. Во-первых, изменится структура импорта за счет сокращения потребительских товаров и увеличения доли средств производства. Во-вторых, неудовлетворенный спрос будет стимулировать развитие российских производителей, прежде всего в легкой и пищевой промышленности. В результате возникнут предпосылки к инвестициям в развитие реального сектора экономики.

Вместе с тем, даже в таких сложных условиях тенденция к усилению открытости экономики должна сохраняться при наличии мер по защите национального производства и внутреннего рынка от неблагоприятных внешних воздействий.

20.2. Проблемы зарубежных инвестиций в России

В соответствии с российским законодательством под *иностранной инвестицией* понимается вложение капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в соответствии с федеральными законами¹.

Для России проблема включения в мировое хозяйство вообще и привлечения иностранных инвестиций в экономику, в частности, является очень важной. Однако оценка этой проблемы со стороны как официальных властей, так и общественного мнения неоднозначна.

Официальная точка зрения состоит в признании необходимости привлечения иностранных инвестиций, создания благоприятного инвестиционного климата. В то же время существуют и мнения о неже-

¹ ЦБ РФ «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 1998 год». // Вопросы экономики. 1997. № 12.

² Груздева Т. Нация под знаком деноминации: за доллар дают 6 рублей 20 копеек. // Экономическая жизнь. 1997. 25–30 ноября.

³ Софончук В. «Русские ночи» в давосской бане // Советская Россия. 1998, 3 февраля.

¹ *Смалкина В.* Комментарий к Федеральному закону «Об иностранных инвестициях в РФ» // Хозяйственное право. 2000, № 2. — С. 8.

лательности широкого доступа иностранного капитала в российскую экономику. Крайним выражением подобной точки зрения является тезис об угрозе «распродажи России» международным монополиям.

Другой, более логичной позицией являются взгляды тех предпринимателей, которые в неконтролируемом притоке иностранного капитала видят угрозу серьезной конкуренции для российской промышленности. К тому же они не согласны с низкой ценой предприятий, выставляемых на аукционы в ходе приватизации, в которых участвуют иностранцы. В США и Европе аналогичные объекты стоят гораздо дороже.

И все же объективные законы мировой экономики, опыт международной миграции капитала свидетельствуют о том, что Россия не может стоять в стороне от этого процесса. Становление открытой экономики невозможно без вывоза капитала из России и его импорта в Россию. Однако наша страна обладает определенной спецификой, которая усложняет данный процесс, делает его неповторимым. Это и обширность территории, неравномерность экономического развития отдельных регионов, неразвитость коммуникационной структуры. Это и определенные особенности, связанные с общей отсталостью экономического развития: наличие устаревшего производственного аппарата, чрезмерное развитие военно-промышленного комплекса в ущерб целому ряду гражданских производств, слабое развитие сельского хозяйства и т.п.

В значительной степени готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны, в том числе и в экономику России, зависит от существующего в ней инвестиционного климата. Это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, предопределяющих в конечном счете степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

В настоящее время инвестиционный климат в России в основном является неблагоприятным. Причинами остаются:

- нефтяная зависимость России. Положительное сальдо платежного баланса формируется только за счет внешней торговли. Объем экспорта в свою очередь определяется долей в нем энергоносителей (40—50%), т.е. ценами на нефть¹;
- внушительный объем теневой экономики, которая составляет, по официальным данным, 25% ВВП, а по неофициальным — 40%²;

¹ Додголова А. Прямые иностранные инвестиции // Рынок ценных бумаг. — № 6. — 2002. — С.39.

² Там же.

- недостаточная правовая защищенность экономических субъектов вообще и иностранных инвесторов в частности;
- наличие множества административных барьеров;
- неразбериха в налоговом законодательстве;
- непрозрачность отчетности российских предприятий;
- недостаток информации о финансовых рынках и т.д.

Все это предопределяет крайне низкий рейтинг России у западных организаций, занимающихся сравнительным анализом условий для инвестиций и степени их риска во всех странах мира.

Тем не менее сам факт присвоения России кредитных рейтингов является положительным. Во-первых, рейтинговое признание расширяет возможности России в привлечении иностранного капитала и во-вторых, свидетельствует о наличии обстоятельств, привлекающих для притока иностранных инвестиций в Россию. К таковым относятся:

- богатые природные ресурсы;
- квалифицированные кадры, способные к быстрому восприятию новейших технологий в производстве и управлении;
- относительная дешевизна квалифицированной рабочей силы;
- огромный внутренний рынок;
- осуществляемый процесс приватизации и возможность участия в нем иностранного капитала;
- отсутствие политической изоляции России;
- заинтересованность Европы в долгосрочных поставках нефти и газа;
- усиление репатриации капитала;
- наличие внешнего долга России, который как фактор торгов на переговорах с кредиторами увеличивает возможность получения иностранных инвестиций.

Кроме того, интерес к российскому рынку со стороны лидирующих ТНК сохраняется потому, что исчерпаны возможности наращивать капитал через чистый экспорт товаров за пределы ЕС, а внутренний рынок стран Западной Европы, так же, как рынок стран ЦВЕ, переполнен¹.

Наличие этих факторов обуславливает то, что иностранные инвестиции в Россию все-таки поступают:

- 1) по линии межправительственных соглашений;
- 2) от национальных правительственных организаций;
- 3) из международных финансовых институтов и банков;
- 4) от различных частных организаций и предпринимателей.

¹ Фишер П. Как превратить Россию в привлекательный рынок для иностранных инвесторов // Вопросы экономики. — 2002. — №2. — С.84

Таким образом, иностранный капитал присутствует в России как в государственной (первые две категории), так и в частной (последняя категория) формах, а также как капитал международных организаций неправительственного типа (третья категория).

В качестве государственных инвестиций используются займы, кредиты, техническая помощь. Здесь речь идет об отношениях между государствами, регулируемых международными соглашениями и нормами международного права.

Инвестиции неправительственных международных организаций осуществляются такими организациями, как Мировой банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др. Первыми активными зарубежными участниками инвестиционного процесса в России стали ЕБРР, Мировой банк, а также ряд крупных банков Запада, открывших в нашей стране свои представительства. Комиссия Европейских сообществ приняла специальную программу технической помощи, предусматривающую консультативное содействие и передачу соответствующих технических средств в рамках одобренных проектов. Названные субъекты выступили инициаторами создания особых фондов для деятельности России, ибо практика инвестирования в новые и развивающиеся рынки показала предпочтительность использования коллективных организационных форм (инвестиционных синдикатов, компаний, фондов), благодаря которым снижается риск.

Частные инвестиции (как прямые, так и портфельные) являются теми, в которых Россия нуждается прежде всего. Одной из наиболее распространенных форм привлечения прямых вложений в российскую экономику является создание предприятий с иностранными инвестициями. Иностранные компании, работающие в России, по типу поведения на нашем рынке можно подразделить на две основные группы. Первая представлена фирмами, сравнительно недавно пришедшими в страну, не ставящими долгосрочных целей по завоеванию рынка и ориентирующимися на получение сверхвысоких доходов в течение короткого времени (путем торговых, посреднических и финансовых операций).

Вторая группа имеет фундаментальный интерес. Она в отличие от первой представлена солидными транснациональными компаниями и преследует цели долгосрочного закрепления на российском рынке. Пока, однако, подобные фирмы предпочитают скорее обозначить свое присутствие на нашем рынке, нежели масштабно на нем действовать. Такого рода стратегическим инвесторам в условиях рискованной социально-экономической ситуации в России выгоднее ограничиться заключением со своими партнерами лизинго-

вых соглашений о поставке оборудования, а также проведением торговых и контрактных операций.

Все более возрастающую долю в притоке иностранного капитала составляют портфельные инвестиции. Наибольший интерес для западных покупателей представляют акции предприятий следующих сфер экономики:

- топливно-энергетического комплекса (ТЭК);
- алюминиевой промышленности;
- связи и коммуникаций;
- портов и пароходств;
- производства цемента;
- производства минеральных удобрений;
- горнодобывающей промышленности;
- пищевой промышленности.

С точки зрения потребностей российской экономики, желательно также привлечение иностранных инвестиций в оборонные предприятия, осуществляющие конверсию производства, в мощности по переработке и хранению продовольствия, добыче золота и алмазов и др. Основной поток привлекаемых иностранных инвестиций должен идти на развитие импортозамещающих отраслей и экспортоориентированных производств.

Тем не менее, несмотря на определенный рост (со 191 млн долл. в 1998 г. до 451 млн долл. в 2001 г.), доля вложений в акции отечественных предприятий остается крайне низкой. В 2001 г. она составила всего 2,3 % общего объема иностранных инвестиций. Одновременно за последние годы существенно вырос общий объем кредитов (с 8221 млн долл. в 1998 г. до 9827 млн долл. в 2001 г.). Общий прирост зарубежных инвестиционных ресурсов в России определился активизацией иностранного финансового капитала — портфельных инвесторов и банков, увеличивших кредитование российских заемщиков. Прямые иностранные инвестиции, с которыми связаны надежды на модернизацию российской экономики, уменьшились в 2001 г. по сравнению с предыдущим годом на 10%. Их доля в общем объеме иностранных инвестиций почти в 2,6 раза ниже, чем финансовых¹.

Если говорить о структуре зарубежных инвесторов, то главное место среди них занимают США (34% общего объема прямых иностранных инвестиций). На втором месте — Кипр (20%), на третьем — Германия (8%), на четвертом — Нидерланды (7%)².

¹ Рассчитано по: Краткий статистический сборник «Россия в цифрах». М.: Госкомстат. 2002. — С.328.

² Рассчитано по: Зельтман А. Иностранные инвестиции в Россию // ЭКО. — №8. — 2001. — С.84.

Причем, если США вкладывают средства в топливную промышленность, машиностроение и металлообработку, лесное хозяйство и транспорт, то Кипр и Нидерланды — в пищевую промышленность.

Однако в последнее время увеличивается приток капитала из азиатских «новых индустриальных стран». По мнению ряда специалистов, главные резервы увеличения зарубежных инвестиций в Россию лежат не на Западе, а на Востоке. Страны этого региона отличаются тем, что:

- накопили огромный капитал;
- имеют опыт работы в переходной экономике;
- меньше, чем западные партнеры, боятся инвестиционных рисков;
- в большей степени готовы вкладывать капитал в высокотехнологические объекты и т.д.

В целом за послекризисный период (1998 — 2001гг.) иностранные инвестиции возросли на 21%, составив в 2001 г. в 14,258 млрд долл.¹

Безусловно, все эти средства составляют лишь незначительную долю мировых инвестиций. Уже к концу 1996 г. общий объем накопленных в мире прямых зарубежных инвестиций составлял 2,7 трлн долл. В 1996 г. поток таких инвестиций между странами достиг 315 млрд долл.²

Правда, определенные надежды можно связывать с новейшей тенденцией — переходом западных партнеров к инвестированию в национальную валюту, как принято во всех цивилизованных странах. Причем значительная часть этих рублевых активов формируется за счет реинвестиций прибыли совместных предприятий и полностью подконтрольных компаний, в том числе через взносы в уставный фонд, кредиты зарубежных совладельцев и собственников. По темпам роста они существенно превосходят долларовые вложения.

Тем не менее, несмотря на динамичный характер развития, роль предприятий с участием иностранного капитала в экономике страны невелика. Что касается крупных иностранных инвестиций, то в России их практически нет.

Кроме того, структура привлеченных иностранных активов не способствует оптимальному освоению промышленного сектора. Основная доля иностранных инвестиций приходится на наиболее быстро окупаемые сферы производства. Самыми высокими темпа-

ми растут вложения в торговлю и общественное питание. Их рост в 1999, 2000, 2001 гг. составил соответственно 135, 120 и 271 %¹. В результате доля торговли и общественного питания в общем объеме поступивших иностранных инвестиций в 2001 г. выросла до 37,1% по сравнению с 12,1% в 1998 г., а доля промышленности сократилась за тот же период до 39,7% по сравнению с 39,9%². Среди отраслей промышленности наибольшие суммы иностранных инвестиций в 2001 г. получили: пищевая промышленность (10,9%), черная металлургия (7,5%), топливная промышленность (7,2%)³.

Серьезные диспропорции обнаруживаются и в распределении иностранных инвестиций по территории страны. Примерно 2/3 сконцентрированы в Центральном экономическом районе. В 2000 г. в столице и области функционировало почти 50% всех зарегистрированных предприятий с прямым иностранным капиталом. Через московские банки осуществляется 65—80% всех операций с иностранной валютой, в Москве располагаются 20 зарегистрированных в Российской Федерации иностранных банков⁴.

Кроме того, при всей внешней широте размаха международных организаций, взявшихся за содействие России в осуществлении рыночных реформ, существенно осязаемых результатов этой активности нет. Общий размер средств, выделенных международным сообществом с 1991 г. по сентябрь 1996 г., составил 79,2 млрд долл., из которых 52% уже выплачено. На инвестиции в этой сумме пришлось 28% (22,2 млрд долл.), из них 5,3 млрд уже израсходовано⁵.

Согласно критериям Всемирного банка выделенные инвестиции должны способствовать их притоку и из других источников, причем в десятикратном размере. Пока эти критериальные установки не реализованы, а деятельность МВФ, ЕБРР и др. в основном сводится к обучению российских кадров и осуществлению маломасштабных пилотных проектов. Выяснилось, что аппарат подобных организаций, как правило, тратит на оплату своих сотрудников больше выделяемых по линии технической помощи средств, чем на реальное инвестирование.

Из сказанного ясно: зарубежный капитал на сегодня не внес заметного инвестиционного вклада в обновление экономики России, пока он играет в ней преимущественно демонстрационную роль. В настоящее время Россия является местом борьбы международных компаний за сбыт своих товаров, а не аренной приложения капитала.

¹ Краткий статистический сборник «Россия в цифрах». М.: Госкомстат. — 2002. — С.328.

² Мухомидинова Н. Инвестиционный процесс // Российский экономический журнал. 1997. № 2. — С.77.

¹ Рассчитано по: Краткий статистический ежегодник «Россия в цифрах». М.: Госкомстат. — 2002. — С.329.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Водяное А., Смирнов А. Шанс на инвестиционный подъем и трудности в его реализации. Российский экономический журнал. — 2000. — №11—12. — С.4.

⁵ Мухомидинова Н. Цит. произв. — С. 79.

С учетом этого некоторые специалисты склоняются к необходимости большего использования различных форм иностранных кредитов, в частности целевых банковских вкладов с покрытием кредита товарными поставками на экспорт (компенсационные соглашения).

Другие считают, что главным источником инвестиционных влияний в российскую экономику должен стать отечественный частный капитал, как находящийся внутри страны, так и эмигрировавший в последние годы за рубеж. Согласно данным Госкомстата, в 2001 г. объем иностранных инвестиций в Россию оказался меньше объема российских инвестиций за рубеж на 2,58 млрд долл.¹. Для ускорения процесса репатриации предлагается амнистировать владельцев незаконно вывезенного за границу капитала с целью его возврата в Россию.

В порядке решения задач стимулирования иностранных инвестиций в Россию 9 июля 1999 г. принят Закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». В законе выделено самое главное — гарантия сохранности и стабильности осуществления инвестиций со стороны государства. В нем закреплены права иностранных инвесторов на инвестиции и полученные от них доходы и прибыли. Помимо этого гарантии прав иностранных инвесторов распространяются на:

- возмещение убытков;
- компенсацию при национализации и реквизиции имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями;
- обеспечение надлежащего разрешения спора в связи с осуществлением инвестиционной и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации иностранным инвестором;
- использование на территории Российской Федерации и перевод за ее пределы доходов, прибыли и других правомерно получаемых денежных сумм;
- предоставление иностранному инвестору правового режима, не менее благоприятного, чем национальному инвестору.

Для реализации этих прав определен орган, в компетенцию которого входят разработка и осуществление государственной политики в сфере международного инвестиционного сотрудничества. Этим органом является Правительство РФ. Оно выполняет следующие функции:

- определяет целесообразность введения запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории Российской Федерации;
- устанавливает меры по контролю за деятельностью иностранных инвесторов в РФ;

- утверждает перечень приоритетных инвестиционных проектов;
- разрабатывает и обеспечивает реализацию федеральных программ привлечения иностранных инвестиций;
- осуществляет контроль за подготовкой и заключением инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами о реализации крупномасштабных инвестиционных проектов;
- осуществляет контроль за подготовкой и заключением международных договоров Российской Федерации о поощрении и взаимной защите инвестиций.

Таким образом, главным условием создания благоприятного инвестиционного климата в России остается формирование правовой обстановки, стабильной законодательной базы, обеспечивающей условия максимально эффективной защиты интересов инвесторов.

Продуманная политика привлечения иностранного капитала — наиболее эффективный путь выхода из кризиса. Тем не менее наряду с положительными моментами она имеет ряд недостатков:

- 1) приоритетное внимание к отраслям ТЭК приводит не только к ускоренному истощению невозобновляемых ресурсов, но и к дальнейшей гипертрофии добывающих отраслей;
- 2) слабость государственного регулирования процесса привлечения иностранного капитала имеет негативные последствия для состояния экологии;
- 3) заниженный курс рубля позволяет западному капиталу скупать важные объекты за бесценок;
- 4) иностранные капиталовложения нередко используются как способ отмывания «грязных денег» из стран Запада и т.д.

В связи с этим в Законе предусмотрены меры, направленные на борьбу с недобросовестными инвестициями, в частности, указание на необходимость соблюдения иностранными инвесторами антимонопольного законодательства. В качестве некоторых видов нарушений отмечено, например, такое, как создание на территории России коммерческих организаций с иностранными инвестициями или иностранного юридического лица для производства какого-либо пользующегося спросом товара, а затем самоликвидация в целях продвижения на рынок аналогичного товара иностранного происхождения.

Таким образом, государство должно осуществлять весьма гибкую политику в отношении привлечения иностранных инвестиций. С одной стороны, следует формировать благоприятный для их привлечения инвестиционный климат, а с другой — осуществлять строгий контроль за соблюдением национальных интересов.

¹ Логинов Е.Л., Шевченко И.В. Инвестиционная доминанта трансформации российской экономики: проблемы влияния иностранных инвестиций // Финансы и кредит. - 2002. - № 13 - С 10-16.

20.3. Валютные отношения в России

Правильная валютная политика обеспечивает достижение внутреннего динамического равновесия экономики страны в системе мирового хозяйства.

Внутренний валютный рынок России начал формироваться с 1990 г. В это время Внешэкономбанк СССР приступил к проведению валютных аукционов, на которых валютные средства предприятий покупались и продавались по рыночным ценам. С 1991 г. начались торги на валютной бирже Госбанка СССР. Важную роль в приближении отечественной экономики к цивилизованному рынку сыграл демонтаж системы валютной монополии государства, который начался после распада СССР. *Поддержание стабильности курса рубля и достижение его конвертируемости стали фигурировать как важнейшие цели валютной политики России.* Предполагалось, что от их реализации зависит успех проводимых в стране рыночных реформ.

Можно выделить несколько этапов в решении поставленных задач. В 1992 г. был начат решительный переход к рынку. Россия отказалась от фиксированного курса рубля и перешла к его формированию под воздействием спроса и предложения на внутреннем валютном рынке иностранных валют и рублевой массы. С 1992 г. два раза в неделю по итогам аукционов на ММВБ устанавливался единый официальный валютный курс по всем видам операций. Кроме того, новая система валютного регулирования предполагала, что экспортеры должны за рубли продавать половину своей выручки.

Режим плавающего курса рубля по отношению к доллару США считался наиболее соответствующим задаче скорейшей либерализации внешнеторгового и валютного оборотов. Фактически в условиях высоких темпов инфляции превращение доллара в ценообразующий фактор привело к тому, что режим свободного плаivanja рубля способствовал его обесценению.

В 1993—1994 гг. предложение валюты на рынке регулируется преимущественно путем использования интервенций Центрального банка. В условиях развития инфляционных ожиданий и долларизации спрос на валюту оказывал постоянное давление на экономику. В целях снижения темпов инфляции денежно-кредитная политика была ужесточена.

С июля 1995 г. жесткая денежно-кредитная политика, объявленная российским правительством, приобрела более последовательный характер. Для стабилизации курса рубля, денежного обращения и экономики в целом был введен режим односторонней привязки рубля к доллару и установлен «валютный коридор», что позволило ослабить валютные ожидания в отечественной экономике. Наметилась некоторая тенденция к дедолларизации экономики, увеличилось

предложение валюты на рынке. Для того, чтобы удерживать рубль в рамках заданного «валютного коридора», Центральному банку пришлось проводить значительные рублевые интервенции, что существенно сказалось на величине его валютных резервов.

В середине 1996 г. бюджетный дефицит и государственный долг возросли при одновременном ухудшении конъюнктуры на мировых товарных рынках, что обусловило введение так называемого наклонного валютного коридора. С мая 1996 г. был осуществлен переход к объявлению Центральным банком ежедневных курсов покупки и продажи долларов США по операциям на межбанковском и биржевом валютном рынках. Официальный курс рубля к доллару США устанавливался ежедневно как средний курс между курсами покупки и продажи. Мягкая корректировка курса позволяла точнее определять уровень равновесия валютного рынка. Валютный курс рубля реально стал важнейшим регулируемым макроэкономическим параметром.

С 1 июня 1996 г. Россия приняла на себя обязательства перед МВФ, согласно которым рубль становился свободно конвертируемой валютой по текущим операциям. С данным логически последовательным шагом связан достаточно широкий спектр проблем. Остановимся на вопросе конвертируемости российского рубля подробнее.

С начала проведения экономических реформ был взят курс на ускорение либерализации валютного регулирования и внешнеэкономической деятельности. Как мы уже знаем, рыночный валютный курс рубля был введен с 1 января 1992 г., а переход к внутренней конвертируемости рубля произошел с 1 июля 1992 г. Введение права покупки и продажи, вывоза капитала и перевоза за границу иностранной валюты создало предпосылки для расширения внешней торговли.

Рыночное курсообразование на внутреннем валютном рынке осуществлялось в условиях его регулирования Центральным Банком России (ЦБ), который покупал и продавал иностранную валюту на валютных биржах. При этом следует учитывать, что валюта требуется государству также для обслуживания внешнего долга и регулирования платежного баланса.

Переход к внутренней конвертируемости рубля происходил в условиях спада промышленного производства, инфляции, обесценивающей российский рубль и побуждающей отдавать предпочтение иностранной валюте. Вследствие этого установился заниженный курс рубля по отношению к иностранной валюте. Выгодность экспорта возросла, а импорта — снизилась. Быстрая либерализация валютного и внешнеторгового режима открыла возможности для утечки капиталов из страны.

Ослабление валютного режима повлекло за собой и широкомасштабное проникновение иностранной валюты в российские воспро-

изводственные процессы. В частности, сбережения стали осуществляться преимущественно в иностранной валюте, что сузило возможности инвестирования в отечественный производственный сектор. Отрицательно сказались на состоянии российской экономики, и без того переживающей кризис, расчеты в СКВ с бывшими странами СЭВ. Дефицитность СКВ по существу привела к потере Россией рынков.

Американский доллар занял устойчивое положение во внутреннем обороте страны и приобрел роль параллельной валюты в большей степени, нежели рубль, выполняющий функции меры стоимости, средства платежа при покупке недвижимости, средства накопления. Рубль стал занимать подчиненное положение по отношению к доллару. В этих условиях затрудняется движение к реальной, а не формальной конвертируемости рубля, поскольку закрепляется его относительно неполноценный, зависимый от доллара характер, что способствует импортируемости инфляции.

Создалась парадоксальная ситуация: для обеспечения внутренней конвертируемости рубля Банку России приходится резервировать валюту, за ввоз которой в страну приходится платить вывозом ресурсов, что неблагоприятно для экономики. В результате отрицательные последствия введения внутренней конвертируемости рубля налицо, тогда как положительные — вопрос неопределенного будущего.

Мировой опыт свидетельствует, что переход к режиму конвертируемости национальной валюты должен происходить постепенно, по мере упрочения экономического положения страны, накопления достаточных валютных резервов. Так, Западная Европа переходила к конвертируемости национальных валют после второй мировой войны в течение 15 лет.

В России «шоковая терапия» предусматривала одномоментный переход к конвертируемому рублю для всех категорий резидентов в целях скорейшего открытия экономики для взаимодействия с мировым рыночным хозяйством в то время, когда не созрели необходимые для этого экономические предпосылки, такие, как устойчивый экономический рост, сбалансированность внутренних и внешних факторов производства и обмена и др.

Кроме того, другие страны начинали переход к конвертируемости валюты не с резидентов, как в России, а с нерезидентов, т.е. начинали переход к конвертируемости национальной валюты не с внутренней конвертируемости, а с внешней в целях уменьшения воздействия на национальную экономику более сильной иностранной валюты.

Фактически в России конвертируемость национальной валюты представляет способ получения доступа к устойчивой иностранной валюте и возможность ею распоряжаться при минимальном вмешательстве государства, тогда как отношение к рублю остается пре небрежительным.

Для того, чтобы российский рубль стал не формально, а подлинно конвертируемой валютой, в отечественной экономике должны сложиться необходимые предпосылки. В частности, речь идет о достижении макроэкономической стабилизации в реальном и финансовом секторах экономики, либерализации внешнеэкономических связей, укреплении экспортного потенциала. Кроме того, уровень инфляции рубля не должен повышать уровень инфляции в странах, чьи валюты используются в качестве международного расчетного и резервного средства. В отечественной же экономике действует ряд факторов, превращающих рубль в потенциальную инфляционную валюту. К их числу относятся: спад производства, который ведет к росту издержек; масса денежных суррогатов и иностранной валюты, обращающихся в России; широкое распространение бартера, деформирующего ценностные отношения.

Китайский юань официально имеет ограниченную конвертируемость, но на некоторых мировых рынках он начал к концу второго тысячелетия теснить свободно конвертируемую японскую иену, поскольку для этого сложились реальные экономические предпосылки. К началу 1999 г. Китай занял второе место в мире по объему ВВП и величине золотовалютных резервов.

В России за годы реформ производство сократилось наполовину, и значительная часть золотовалютных резервов была растратчена на проведение монетаристской политики поддержания твердости рубля независимо от спада национального производства.

Без коренных позитивных изменений в российском производстве нет оснований ожидать укрепления международной позиции рубля. Несмотря на декларируемую конвертируемость по текущим операциям рубль на официальном международном валютном рынке не котируется, не является объектом купли-продажи и не используется в международных расчетах.

В сложившейся ситуации положительный эффект должно дать сужение поля внутренней конвертируемости рубля, в частности путем ограничения права коммерческих банков формировать и хранить за границей валютные резервы. Отмена конвертируемости рубля нецелесообразна, поскольку она сказалась бы отрицательно на внешнеторговой и предпринимательской деятельности, подорвала основу формирования в России среднего класса. Всемирный банк, МВФ, а также иностранные частные банки расценили бы данную меру как отход от рыночного реформирования российской экономики, что осложнило бы получение кредитов.

Конвертируемость рубля по текущим операциям требует больших валютных резервов, что возможно при высоких темпах роста экспорта для обеспечения активного торгового сальдо нашей стра-

ны. Государство должно создавать благоприятные условия для расширения экспорта обрабатывающей промышленности.

По мере стабилизации российской экономики конвертируемость российского рубля будет становиться все более экономически реальной. В перспективе она должна оказать положительное воздействие на отечественную экономику, поскольку будет способствовать развитию конкуренции. Можно предположить, что одним из результатов конвертируемости рубля будет процесс изменения финансовой и материально-вещественной структуры российской экономики. Интенсифицируется процесс сближения ценовых пропорций, складывающихся на мировых рынках и в нашей стране, хотя некоторым препятствием будут импортные пошлины, а также ограниченная емкость внутреннего рынка.

Однако в условиях либерализации внешней торговли конвертируемость рубля может отрицательно сказаться на материально-вещественной структуре российской экономики, если отечественная обрабатывающая промышленность не выдержит конкурентного давления со стороны импорта. Поэтому государство должно обязательно проводить активную структурную политику и поддерживать обрабатывающую промышленность, устанавливать плавно снижающиеся защитные импортные тарифы на продукцию некоторых отраслей с тем, чтобы отечественная промышленность успела повысить конкурентоспособность своей продукции. Конвертируемость рубля должна привести к улучшению инвестиционного климата в России благодаря активизации иностранного капитала в промышленности.

Таким образом, в начале рыночных реформ рубль отправился в «свободное плавание». Это вполне соответствовало монетаристской политике либерализации внешнеторгового и валютного оборотов страны, а также монетаристской трактовке инфляции как чисто денежного явления. Низкий темп инфляции как условие твердости курса рубля поддерживался сжатием денежной массы до объема, не обеспечивающего своевременности выплат заработной платы работникам бюджетной сферы и пенсий и породившего кризис платежей. Расширение использования в реальном секторе экономики денежных суррогатов, бартерного обмена вызвало массовый недобор налогов, что подорвало базу устойчивости курса рубля. Свертывание национального производства потребительских товаров ставило под угрозу национальную безопасность страны.

В этих условиях выдвижение в качестве главного успеха рыночных реформ низких темпов инфляции и твердого курса рубля было весьма сомнительным, что и подтвердил разразившийся вскоре валютный кризис, сопровождавшийся значительным обесценением рубля после 17 августа 1998 г.

После девальвации рубля ажиотажный спрос на иностранную валюту еще более возрос. Чтобы поддержать курс рубля в границах нового валютного коридора, Банк России расходовал быстро сокращающиеся валютные резервы. Но это не помогло стабилизировать курс рубля, поэтому в сентябре 1998 г. Банк России вынужден был отказаться от поддержания курса рубля за счет валютных интервенций. Он ограничил роль последних сглаживанием резких колебаний валютного курса рубля и перешел к режиму плавающего валютного курса.

Обменный курс рубля является важнейшим фактором, влияющим на обеспечение устойчивых темпов экономического роста в России. В настоящее время возможны альтернативные варианты проведения экономической политики в данной сфере. Назовем их условно политикой слабого и сильного рубля.

Проведение *политики слабого рубля* будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественных товаров на внутренних и внешних рынках. Данная политика может повысить темпы роста в коротком периоде, но несет в себе потенциально негативные последствия. Так, ослабление давления внешней конкуренции на отечественного производителя снижает стимулы модернизации экономики. Поскольку основным источником государственных доходов при проведении политики слабого рубля оказывается экспортный сектор, потребуются усиление вмешательства государства для более полного изъятия ренты и перераспределения ресурсов через бюджет. В такой ситуации при либерализации валютного рынка маловероятно сокращение оттока капиталов, а данный отток существенно подрывает возможности обеспечения устойчивого роста российской экономики в средней и долгой перспективах.

Политика сильного рубля в большей степени ориентирована на модернизацию отечественной экономики. Она соответствует инвестиционно-активной стратегии, поскольку основным потенциальным источником роста инвестиций при данном сценарии служит сокращение оттока отечественных капиталов.

Укрепление рубля должно стимулировать импорт оборудования, что должно ускорить модернизацию производства, а также способствовать оптимизации отраслевой структуры, в которой сырьевой сектор не должен доминировать. Указанные преобразования призваны обеспечить (в отличие от первого сценария) стабильный рост в долгой перспективе, тогда как на начальном этапе может наблюдаться некоторое замедление темпов экономического роста.

Наиболее важной тактической проблемой реализации стратегии сильного рубля является импорт инвестиционно-технологических ресурсов из развитых стран при дальнейшем расширении эффективной кооперации с государствами СНГ в области инвестиционного машиностроения.

Концепция укрепления отечественного рубля как основа обеспечения устойчивого роста легла в основу правительственной Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002—2004 гг.).

20.4.Россия и Всемирная торговая организация (ВТО)

Всемирная торговая организация (ВТО) представляет собой один из наиболее крупных международных институтов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность вообще и ее торговый сектор в частности. Членами ВТО являются более 140 стран и еще около 30 государств, включая Россию, претендуют на место в этой организации.

Большой авторитет и популярность ВТО в мировом экономическом сообществе связаны прежде всего с практической выгодой от участия в деятельности в этом международном объединении. Она достигается за счет того, что подавляющее большинство стран мира — членов ВТО обеспечивают на огромном пространстве для себя и своих партнеров по организации благоприятные условия по осуществлению торговли и других связанных с ней видов деятельности.

Теоретические обоснования преимущественно свободной международной торговли были сделаны еще классиками политической экономии, создателями теории абсолютных и относительных преимуществ А. Смитом и Д. Рикардо. Многолетний опыт сначала ГАТТ — предшественницы ВТО, а потом и деятельность самого ВТО наглядно показывают, что создание благоприятных условий для международной торговли является важным фактором экономического развития для большинства стран мира, представляющих Всемирную торговую организацию.

Формально вступление в члены ВТО доступно любому государству, способному и желающему придерживаться ряда принципов и соблюдающему заранее определенные договоренности. Пока число такого рода договоренностей не превышает двадцати. Они охватывают комплекс проблем, касающихся организации внешнеэкономической деятельности, включая не только непосредственно международную торговлю, но и инвестиции, связанные с международной торговлей, а также с таможенными тарифами и преференциями, с существованием демпинга, со степенью участия государства в ценообразовании, со страховым и банковским делом, с охраной интеллектуальной собственности и др.

Со временем количество договоренностей и составляющих их проблем имеет тенденцию к возрастанию. Это связано с тем, что периодически в практике международных экономических отношений объективно возникают новые обстоятельства, требующие корректировки прежних условий и решения проблем, возникающих в

новых условиях. При этом количество договоренностей и их содержание для каждой страны, желающей вступить в ВТО, определяется индивидуально на основе результатов мониторинга национальной экономики и переговоров между страной, претендующей на членство, и Генеральным советом ВТО.

Кроме того, серьезным барьером для вступления страны в ВТО может стать и то обстоятельство, что решение о принятии новой страны в эту организацию окончательно принимается консенсусом, и любая из стран — членов ВТО обладает правом вето в случае, когда ей невыгодно участие той или иной страны — претендентки на членство в ВТО. Если учесть, что организация и формы международной торговли постоянно совершенствуются, а число стран — членов ВТО ежегодно увеличивается, то становится очевидным, что вхождение в нее новых государств со временем будет все более осложняться и потребует длительных и сложных многосторонних переговоров и соглашений. Так, для Болгарии из-за сложности переговоров процесс вступления затянулся на 12 лет, а для Китая этот срок составил 15 лет. Из-за отсутствия у Китая статуса страны с рыночной экономикой — условия его вступления в ВТО существенно сократили (хотя и временно) перечень преимуществ от вступления в эту организацию, которые обычно получали все страны, вступившие в нее ранее. В то же время в ходе переговоров Китай отстоял себе право в течение первых трех лет пребывания в ВТО самостоятельно (без учета общепринятых ВТО норм и стандартов) решать вопросы регулирования импорта товаров и услуг в страну.

Китай, Болгария и ряд других стран в ходе переговоров добились подписания не только обычных, но и особых договоренностей по поводу предоставления им специальных условий и права особого переходного периода (для Китая — 15 лет) для адаптации в ВТО. К числу стран, которым необходим ряд особых условий для вступления и адаптации в ВТО, относится и Российская Федерация.

Россия является страной со сложной экономической системой, рыночный статус которой признан правительством США и ЕС. Свое желание присоединиться к ВТО (тогда еще ГАТТ) высказывало еще правительство СССР. Впоследствии официальное заявление о намерении вступить в эту организацию направило правительство РФ в 1995 г. С этого времени начались переговоры между Правительством РФ, с одной стороны, и Генеральным советом ВТО — с другой.

В ходе переговоров к 2000 г. была проделана большая работа, в частности, достигнут консенсус о соответствии (в принципе) российско-го законодательства стандартам международной торговли. После этого начался второй этап переговорного процесса — период конкретизации условий вступления Российской Федерации в ВТО. Разнообразные

требования с обеих сторон служат существенным барьером для присоединения нашей страны к этой организации. Если еще в конце XX в. ориентировочной датой вступления назывался 2003 г., то теперь, по прогнозу представителя Министерства экономического развития РФ на переговорах с ВТО, время вступления перенесено на 2007 г.

Затяжной процесс вступления России во Всемирную торговую организацию объясняется многими причинами как внешнего, так и внутреннего характера. К внешним обстоятельствам относятся все еще существующие претензии стран, входящих в ВТО, к России по поводу несовершенства и, главное, нестабильности российской налоговой и таможенной политики, слабости и малой эффективности российской банковской системы, а также высоких рисков из-за остающейся все еще непобедимой коррупции и разгула преступности в отдельных регионах страны. В то же время практически все члены ВТО отмечают, что перечисленные негативные обстоятельства в последние годы имеют тенденцию к изменению в лучшую сторону.

Кроме того, по мнению многих членов ВТО, главным образом конкурентов России на мировом рынке, для достижения уровня международных стандартов ряду секторов российской экономики (например, банковскому и страховому делу) требуется еще несколько лет. По общему мнению, необходима еще и большая работа только по окончательному приведению российского законодательства и всех правовых документов субъектов Российской Федерации в соответствие с правовыми нормами ВТО.

Требуется также определенное время для договоренностей по ряду существенных и важных для обеих сторон конкретных позиций, например, расхождений по ставкам тарифов допуска иностранцев на российский рынок, по квотам на определенные товары и услуги.

Не решен вопрос и о суммах государственных субсидий на поддержку российского аграрного сектора. В качестве претензий со стороны ВТО выдвигаются и медленные темпы перехода в России на использование международных стандартов финансовой отчетности предприятиями. Наконец, одним из сложных и принципиальных для обеих сторон на переговорах остается вопрос о ценообразовании и государственном регулировании цен на энергоносители.

Руководство ВТО и особенно представители ЕС в нем в качестве неперемennого условия вступления России в ВТО на протяжении всего времени переговоров выдвигают требование о существенно ограничении государственного регулирования цен на энергетические ресурсы. Кроме того, выдвигаются требования о синхронизации внутренних и внешних цен на энергию. При этом предлагается в качестве расчетной базы для российских цен установить стоимость электроэнергии в Венгрии — стране, где цены на энергию примерно соответствуют средневропейским.

Такое требование имеет ярко выраженный дискриминационный характер и не соответствует духу и принципам ВТО. Оно содержит в себе прежде всего протекционистский смысл, так как лишение российских экспортеров права пользования относительно дешевой электроэнергией при производстве товаров приведет к их неконкурентоспособности как в Европе, так и на других рынках ВТО. Кроме того, переход на средневропейские (венгерские) цены неизбежно вызовет и новый существенный виток инфляции в России, так как стоимость отечественной продукции в этом случае возрастет примерно на 40%.

Абсурдность такого требования состоит не только в том, что наличие в России сравнительно дешевых энергоресурсов было и есть объективное преимущество России, и оно не может зависеть от того, регулирует цены государство или нет, но и в том, что в реальности ни в Европе, ни где-либо еще не существует так называемых среднесоюзных цен на энергию: есть лишь их ограниченное регулирование. Оно осуществляется в 10 странах ЕС, а в 6 странах этого Союза существует государственная политика на электроснабжение, что полностью исключает в них наличие какого-либо конкурентного рынка. В действительности цены на электроэнергию в Европе существенно дифференцированы. Так, если в Норвегии цена одного мегаватта-час составляет 20 евро, то в Германии, в разных ее землях, она колеблется от 30 до 60 евро.

Неприемлемость этого и других условий не должна, однако, стать причиной прекращения переговоров и отказа от намерений вступления России в ВТО. Опыт других стран, например Китая, показывает, что, с помощью переговоров и политической воли руководителей государств возможно преодолеть любые, даже самые непримиримые противоречия.

Реального успеха на этих переговорах можно достичь лишь при наличии у представителей России научно обоснованной программы, включающей кроме обоснования стратегии и тактики также прогноз последствий от участия России в деятельности ВТО. При этом все составляющие такой программы должны находиться в тесной взаимозависимости. Пока такого рода официальной программы у России не существует: на разных уровнях ведутся лишь работы по отдельным ее фрагментам.

Одной из главных причин, препятствующих созданию такой программы, является существенное различие в подходах и оценке эффекта от вступления России в ВТО. Споры здесь ведутся по всем направлениям и на всех уровнях. Главными в дискуссиях остаются вопросы, связанные с преимуществами и негативными последствиями от вступления России в ВТО, со сроками вступления и этапно-стью интегрирования в эту организацию. Наконец, спорным яв-

ляется и вопрос об уступках со стороны России, неизбежных при вступлении в ВТО.

Что может дать России вступление в ВТО?

Назовем наиболее существенные положительные последствия такого шага.

1. Выход России в мировое рыночное пространство с получением права режима наибольшего благоприятствования и защиты российских экспортеров и импортеров от дискриминационных налогов и таможенных сборов; получение права свободы товарных транзитов, гарантий безопасности и страховки собственности российских предпринимателей на территории всех стран ВТО.
 2. Переход на международные правовые нормы и стандарты, что облегчит проведение правовых и таможенных процедур, в том числе урегулирование хозяйственных и торговых споров.
 3. Укрепление не только экономического, но и социально-политического сотрудничества со странами—партнерами по ВТО.
 4. Рост объемов экспорта и поступлений от него.
 5. Увеличение валютных резервов.
 6. Повышение роли рынка в регулировании внутренних хозяйственных отношений и, как следствие, снижение уровня бюрократизации и коррупции.
 7. Усиление конкуренции на внутреннем рынке, повышение качества российских товаров и снижение внутренних цен.
 8. Увеличение объемов иностранных инвестиций и обусловленный этим в перспективе рост занятости, экономический бум, рост ВВП и рост реальных доходов населения.
 9. Прямое участие России в механизме разрешения хозяйственных споров и открывающиеся за счет этого возможности для защиты отечественных производителей.
 10. Получение реальной возможности для защиты прав интеллектуальной собственности российских граждан за рубежом. Кроме того, несомненно, что вступление в ВТО помимо положительных результатов экономического свойства будет способствовать и росту политического авторитета России в мировом сообществе.
- Достижение положительных результатов от вступления России в ВТО неоднозначно во времени и пространстве. Большая часть из них может быть реально достигнута в средне- и долгосрочный периоды. В краткосрочном периоде, который фактически занимает большую часть переходного периода вступления в ВТО, преимущества могут реально получить лишь предприятия и регионы, уже сейчас экспортирующие свою продукцию. Однако и этот случай может наступить только при условии, что ВТО откажется или существенно изменит свои дискриминационные требования, связанные с расчетными це-

нами на российскую электроэнергетику. Поэтому именно российские экспортеры, представленные прежде всего предприятиями сырьевых отраслей и регионами, где эти предприятия размещены, являются активными сторонниками вступления России в члены ВТО. По их расчетам, расширение экспортных рынков и защита российских поставщиков от антидемпинговых мер, что станет возможным после получения Россией статуса члена ВТО, позволит сразу ежегодно увеличивать ВВП России на 1,8 млрд долл. США.

Вместе с тем, по мнению противников форсированного вступления России в ВТО, в краткосрочном периоде потери российской экономики будут очень существенными и могут значительно перекрывать все то положительное, что способно принести это вступление в данный период. Мало оптимизма у противников вступления России в эту организацию и относительно средне- и даже долгосрочного периодов. Однако опыт вступления и практика функционирования в рамках ВТО практически всех стран не подтверждают столь пессимистических прогнозов.

Действительно, потери от вступления и пребывания в ВТО неизбежны. Если учесть, что вступление России в эту организацию отодвинуто еще на несколько лет (до 2007 г.), за которые в экономике и политике как в России, так и в ВТО, да и в мире в целом будут происходить определенные изменения, то установить и рассчитать с точностью все потери практически невозможно. Можно лишь выделить среди них наиболее общие и значимые. При этом представляется целесообразным дифференцирование их по временным отрезкам.

Так, в краткосрочном периоде из-за снижения ввозных тарифных пошлин можно ожидать увеличения объема импорта и, как следствие, падения объемов производства и уровня занятости в отраслях, производящих неконкурентоспособную продукцию, особенно в регионах, где такие отрасли размещены. Общим результатом от преобразований этого периода могут явиться уменьшение поступлений в бюджеты всех уровней и определенная социальная напряженность.

Следствием реализации мер, начатых в краткосрочном периоде, в среднесрочном должна явиться (а в долгосрочном продолжиться) серьезная структурная перестройка российской экономики. С ее помощью Россия сможет более четко, чем ранее, определить свою нишу в международной экономической специализации. Несомненно, что подобные преобразования потребуют больших затрат, а следовательно, могут обусловить потери в доходах населения и даже снижение уровня жизни.

Определенный урон для России может иметь место и в отношениях, связанных с ее прежними союзными обязательствами, например с партнерами по СНГ или по ЕВРАзЭС. Каждая из стран,

входящих в состав этих объединений, вправе самостоятельно принимать решение о вступлении в ВТО. Однако, как известно, в ВТО не существует единых для всех стран стандартов (например, таможенных пошлин). Поэтому вступление отдельных стран Союза и Содружества в ВТО на разных условиях может создать неравные условия осуществления хозяйственной деятельности в рамках, например, ЕВРАЗЭС, и, как следствие, возникнет возможность получения преимуществ одним союзным государством за счет других. Это обстоятельство служит еще одним серьезным препятствием для вступления в ВТО как России, так и ее партнеров по СНГ и ЕВРАЗЭС. Для устранения такого барьера требуется большая работа по координации и консолидации действий государств — членов указанных объединений.

Таким образом, можно утверждать, что существенные потери и проблемы негативного свойства вступления в ВТО объективно неизбежны и достаточно велики. Однако нельзя забывать и о значительных, а потому заманчивых положительных последствиях от вступления в ВТО.

Неоднозначность последствий от вступления России в ВТО доказывает, что необходимы тщательный анализ и учет всех сторон проблемы вступления в ВТО. Требуется и широкая информация о результатах такой работы, которые должны стать основой национальной программы поэтапного вхождения и адаптации России в ВТО. Такая общероссийская программа должна явиться базой для разработки конкретных мероприятий, связанных с вступлением в ВТО всех заинтересованных субъектов, начиная от фирмы и заканчивая отраслью и субъектом Федерации. Общим итогом всего этого должны стать выработка направлений социально-экономического развития и определение размеров эффекта от каждого из мероприятий, связанных с вступлением в ВТО. Подобная работа уже ведется в последние годы на всех уровнях.

Итак, эффект от вступления России в ВТО зависит от рациональных действий во всех звеньях национальной экономики и от обоснованности и твердости позиций представителей государства на переговорах с ВТО. При этом необходимо учитывать, что для современного мира, частью которого является Россия, глобализация представляет собой объективный процесс, что Всемирная торговая организация — один из институтов современного глобального мира. Поэтому исходя из реалий сегодня уже неправомерно ставить вопрос о том, вступать или не вступать в ВТО. Вопрос должен стоять в другой плоскости: как рациональней осуществить такое вступление.

Оглавление

Введение	3
Глава 1. Мировая экономика: предмет исследования	5
1.1. Сущность мировой экономики	5
1.2. Теория сравнительных преимуществ и международное разделение труда	8
1.3. Экономический потенциал мирового хозяйства: природные и трудовые ресурсы и их оптимальное использование	11
1.4. Отраслевая и социально - экономическая структура мирового хозяйства	24
Глава 2. История мировой экономики	30
2.1. Великие географические открытия и начало становления мирового хозяйства	30
2.2. Промышленная революция и международное разделение труда	34
2.3. Монополистические союзы и мировая конъюнктура	44
2.4. Мировое хозяйство второй половины XX в.	66
2.5. Центр и периферия мирового хозяйства	82
Глава 3. Всемирное хозяйство и национальная экономика	85
3.1. Взаимодействие всемирного хозяйства и национальных экономик	85
3.2. Новые тенденции в развитии мировой экономики	91
3.3. Субъекты мирохозяйственных связей	100
Глава 4. Интернационализация и глобализация мировой экономики	Ю6
4.1. Международная экономическая интеграция как форма интернационализации мирового хозяйства (на примере ЕС)	106
4.2. Механизмы интеграции ЕС	113
4.3. Налогово-бюджетная, структурная и научно-техническая политика ЕС	115
4.4. Экономика ведущих стран ЕС	119
4.5. Глобализация: причины, формы и последствия	126
Глава 5. Международные эколого-экономические проблемы и их регулирование	134
5.1. Глобальный характер эколого-экономических проблем	134

5.2. Основные проблемы международных эколого-экономических отношений	140
5.3. Международное сотрудничество в решении эколого-экономических проблем	147
5.4. Экологический учет в транснациональных корпорациях	155
5.5. Основные направления международной экологической интеграции	164
Глава 6. Продовольственная безопасность в современном мире	172
6.1. Сущность, цель и качественное измерение продовольственной безопасности	172
6.2. Стратегия обеспечения населения продовольствием	183
6.3. Продовольственная безопасность России: проблемы ее достижения	187
Глава 7. Международное движение товаров и услуг	193
7.1. Мировой рынок и международная торговля	193
7.2. Классические и неоклассические теории мировой торговли	196
7.3. Внешняя торговля и распределение доходов	204
7.4. Влияние современного научно-технического прогресса на тенденции и структуру международной торговли	207
Глава 8. Мировой рынок услуг	213
8.1. Сфера услуг в постиндустриальной экономике	213
8.2. Основные макросекторы мирового рынка услуг	221
Глава 9. Тенденции формирования внешнеторговой политики	232
9.1. Традиционные направления внешнеторговой политики государства	232
9.2. Международный экономический порядок. Роль ТНК в реализации внешнеторговой политики	248
Глава 10. Ценообразование на мировом рынке	261
10.1. Особенности ценообразования на мировом рынке	261
10.2. Тенденции к выравниванию цен на одинаковые товары. Закон единой цены	265
10.3. Влияние протекционистской политики на процесс образования мировых цен	267
Глава 11. Демографическое развитие мира	274
11.1. Основные тенденции современного демографического развития мира	274

11.2. Трудовые ресурсы мира: количественный и качественный аспекты	280
11.3. Международная трудовая миграция и мировые рынки труда	287
11.4. Миграционная политика	296
Глава 12. Международное движение капитала	300
12.1. Теории международной миграции капитала	300
12.2. Мировые инвестиции и сбережения	307
12.3. Вывоз капитала и его формы	314
12.4. Роль ТНК в мировом инвестиционном процессе	321
12.5. Интернационализация рынка капиталов и проблемы его регулирования	328
Глава 13. Проблемы валютных отношений и международного кредита	337
13.1. Валютные отношения — главный элемент международной валютно-финансовой системы	337
13.2. Эволюция мировой валютной системы	339
13.3. Валютный курс и определяющие его факторы	346
13.4. Валютный рынок	352
13.5. Международные кредитные отношения	355
13.6. Торговый, расчетный и платежный балансы	358
Глава 14. Особенности экономики развитых стран	364
14.1. Общая характеристика развитых стран	364
14.2. Основные социально-экономические тенденции в развитых странах	368
14.3. Формирование «новой экономики» развитых стран	379
14.4. Роль государства в экономике развитых стран	387
Глава 15. Современная экономика США и ее проблемы	394
15.1. Общая характеристика экономики США	394
15.2. Экономика США в послевоенный период. Рейгономика. Экономическая программа Б. Клинтона	398
15.3. Экономика США в новом тысячелетии	400
Глава 16. Развивающиеся страны	403
16.1. Общая характеристика развивающихся стран	403
16.2. Основные тенденции в экономике развивающихся стран в конце XX — начале XXI вв.	409
16.3. Внешняя задолженность	413
16.4. Экологические проблемы развивающихся стран	415

16.5. Социальные проблемы развивающихся стран	417
16.6. Характеристика экономики ближневосточных стран — экспортеров нефти	420
16.7. Характеристика экономики среднеразвитых стран	422
16.8. Наименее развитые страны в системе мирового хозяйства	430
Глава 17. Новые индустриальные страны (НИС) в мирохозяйственном процессе	436
17.1. Специфические черты новых индустриальных стран	436
17.2. Классификация новых индустриальных стран	439
17.3. Этапы развития НИС	441
17.4. Особенности становления новых индустриальных стран	443
17.5. Новые индустриальные страны и «демографический дивиденд»	447
Глава 18. Посткоммунистические страны с переходной экономикой: общее и особенное	451
18.1. Осознание необходимости рыночных реформ для социалистической экономики. Модель рыночного социализма	451
18.2. Рыночные реформы посткоммунистических стран	456
Глава 19. Мировой опыт трансформации отношений собственности в конце XX - начале XXI вв.	463
19.1. Приватизация — экономическая тенденция конца XX — начала XXI вв.	463
19.2. Специфика процессов приватизации в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)	468
Глава 20. Место России в мировой экономической системе	478
20.1. Особенности современных внешнеэкономических отношений России	478
20.2. Проблемы зарубежных инвестиций в России	485
20.3. Валютные отношения в России	494
20.4. Россия и Всемирная торговая организация (ВТО)	500

Учебное пособие

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**Под редакцией профессора
Ирины Павловны Николаевой**

Редактор *Л.А. Емельянова*
Корректор *Т.И. Митрофанова*
Оригинал-макет *А.П. Яковлева*
Оформление художника *В.А. Лебедева*

Лицензия серии ИД № 03562 от 19.12.2000 г.
Подписано в печать 16.08.2004 (с готовых ps-файлов)
Формат 60х88 1/16. Усл. печ. л. 32,0. Уч.-изд. л. 28,0
Тираж 30000 экз. (2-й завод - 3000). Заказ № 5296

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА»
Генеральный директор *В.Н. Закаидзе*

123298, Москва, ул. Ирины Левченко, 1
Тел. 8-499-740-60-15. Тел./факс 8-499-740-60-14
www.unity-dana.ru E-mail: unity@unity-dana.ru

Отпечатано во ФГУП ИПК «Ульяновский Дом печати»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14