

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73

Б 74

Рецензенты:

*Шмелев Н.П. — д.з.и., проф., академик РАН, директор
Института Европы РАН,*

*Королев И.С. — д,э.п., проф., член-корр. РАН, зам. директора
ИМЭМО РАН*

Богомолов О.Т.

Б 74

Мировая экономика в век глобализации: Учебник /
О.Т. Богомолов. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика»,
2007. — 359 с. — (Высшее образование)
ISBN 978-5-282-02714-3

В учебнике «Мировая экономика в век **глобализации**» академик О.Т.Богомолов **всесторонне** анализирует современный этап развития **мирового** хозяйства. Сложные для понимания **вопросы** излагаются понятным для учащихся языком и в достаточно сжатой форме. Учебник не только вводит читателя в круг основных понятий и категорий, описывающих мировую экономику и международные экономические отношения, но и рассматривает на основе богатого статистического и фактического материала присущие мировой экономике закономерности развития и противоречия. Это отличает его от **многих** других учебных пособий по **данной** тематике. Автор отходит от распространенных стереотипов подачи материала. Он начинает изложение с характеристики процесса экономической глобализации как качественно новой стадии **интернационализации** производства и обмена, а также с выяснения сути и форм международного разделения труда. В качестве новых, по сравнению с другими учебниками, включены разделы: «Глобализация в базовых отраслях **экономики** и охране окружающей среды», «Международная миграция населения», «Новый международный экономический порядок», а также «Глобализм и регионализм в мировой экономике». Автор убедительно показывает, что энергетическая, **продовольственная**, транспортная и экологическая проблемы приобрели глобальный характер и требуют объединения и координации усилий всех стран. Отдельная лекция посвящена участию России в мировой экономике.

Учебник рассчитан на студентов и аспирантов, изучающих мировую экономику, финансы и кредит, но представляет интерес и для более широкой аудитории.

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73

*Издание вышло в свет при содействии и финансовой поддержке
Благотворительного фонда Глеба Геннадьевича Фетисова
• ^Благосостояние для всех»*

ISBN 978-5-282-02714-3

© Богомолов О.Т., 2007

© Оформление, оригинал-макет ЗАО
«Издательство «Экономика», 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Введение. Мировая экономика как особый предмет изучения	7
Лекция первая. Экономическая глобализация и ее вызовы	13
1.1. Новое качество взаимозависимости стран мира . . .	13
1.2. Экспансия транснациональных корпораций	19
1.3. Противоречивые последствия экономической глобализации	28
1.4. Неравномерное распределение выгод	30
1.5. Уязвимость глобальной экономики	34
1.6. Вызов национальному суверенитету	36
1.7. Антиглобализм — протест против либеральной модели глобализации	38
Лекция вторая. Международное разделение труда — первооснова глобализма	42
2.1. Суть и формы общественного разделения труда . . .	42
2.2. Факторы международной дифференциации трудовой деятельности	46
2.3. Сравнительные преимущества международного разделения труда	53
2.4. Сравнительная конкурентоспособность национальных хозяйств	57
2.5. Россия в условиях глобальной конкуренции	60
Лекция третья. Мировой рынок и международная Торговля	64
3.1. Эволюция товарной и географической структуры . .	66

3.2. Международная торговля услугами	72
3.3. Теоретические основы формирования цен мирового рынка	75
3.4. Особенности цен международной торговли	79
3.5. Влияние конкуренции и монополий на мировые цены	88
3.6. Другие факторы ценообразования	91
3.7. Условия торговли	95
3.8. Базисные условия поставок и контрактных цен	100

Лекция четвертая. Влияние политики на развитие мировой торговли 104

4.1. Содержание и средства внешнеэкономической политики	104
4.2. Неразрешенный спор между фритредерами и протекционистами	106
4.3. Современный протекционизм	111
4.4. Роль государственного субсидирования в международной торговле	116
4.5. Выбор оптимальной стратегии	123
4.6. Международные организации и институты торговой политики	129
4.7. Торгово-экономические блоки и союзы	135

Лекция пятая. Механизмы международных расчетов 139

5.1. Мировые деньги	140
5.2. Коллективные валюты	146
5.3. Валютные курсы и причины их изменения	155
5.4. Платежный и инвестиционный балансы	163

Лекция шестая. Международный кредит 172

6.1. Беспрецедентный объем международного кредита	173
6.2. География международного движения кредитных ресурсов	177

6.3. Финансовые и долговые кризисы, потрясающие мировую экономику	189
6.4. Международная валютно-финансовая система в ожидании перемен	195

Лекция седьмая. Международная миграция как фактор и результат глобализации 202

7.1. Последствия международной миграции	203
7.2. Уроки истории	206
7.3. Утечка умов	211
7.4. Международный туризм — динамичный сектор мировой экономики	218

Лекция восьмая. Глобализация в базовых отраслях экономики и защите окружающей среды 226

8.1. Обеспечение стран энергетическими ресурсами — условие их устойчивого развития	227
8.2. Продовольственная проблема с глобальной точки зрения	239
8.3. Глобальная роль транспорта и электронных коммуникаций	248
8.4. Глобальный экологический императив	257

Лекция девятая. Глобализм и регионализм в мировой экономике 263

9.1. Исторический опыт	264
9.2. Европейская интеграция	266
9.3. Другие региональные группировки	274
9.4. Интеграция на постсоветском пространстве	279

Лекция десятая. Россия в мировой экономике 287

10.1. Объем и динамика внешней торговли	287
10.2. Товарная структура внешней торговли	292
10.3. Резервы повышения конкурентоспособности российской экономики	302
10.4. Платежный баланс и кредитные отношения	307

10.5. Проблемы урегулирования внешней задолженности	313
---	-----

<i>Лекция одиннадцатая. Международный экономический порядок перед вызовами глобализации.</i>	<i>326</i>
11.1. Послевоенный мир: два типа международных экономических отношений.	327
11.2. Идея нового экономического порядка.	334
11.3. Перед лицом глобальных проблем.	339
11.4. «Поствашингтонский консенсус» — поиск новых решений в глобальной экономике.	340
11.5. Приведет ли глобализация к перестройке международного порядка?	345

<i>Заключение. В поиске ответа на вызовы глобализации</i>	<i>351</i>
---	------------

Введение

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОСОБЫЙ ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ

Уже с конца XIX и особенно в XX в. общественная жизнь в большинстве стран мира стала приобретать все более ярко выраженное интернациональное измерение. Привычный склад бытия, характерный для развитых государств, все больше испытывал на себе влияние внешнего мира. В него проникали материальные и культурные ценности, созданные в других обществах. Внутри национальных хозяйств и политических систем расширялось присутствие зарубежных представительств и институтов. Интеллектуальная элита и правящий класс становились все более космополитичными, но и широкие массы людей ощущали на себе влияние мировой цивилизации.

Развитие России, как и других стран, неотделимо от международного контекста. События, происходящие в мире, сказываются на их внутреннем положении. Состояние дел в экономике и политике ведущих государств мира ощутимо влияет на Россию. К сожалению, вызовы экономической глобализации, ее возможности не всегда правильно оцениваются и учитываются в политике. Однако от десятилетия к десятилетию с развитием мировой экономики приходилось все в большей мере считаться не только политикам и деловым людям, но и широкой общественности. Глобальная экономическая система стала реальностью, и ее законы и формы развития требуют серьезного изучения.

Растущую глобальную взаимозависимость в конце XX в. убедительно продемонстрировал нефтяной кризис 1973 г., сопровождавшийся многократным ростом цен на нефть, а в

наши дни показывает новый стремительный взлет этих цен. В 1973 г. это вызвало всплеск инфляции и падение производства в промышленности развитых и развивающихся странах — импортерах нефти. Это сочетание экономического спада с ростом цен, получившее название «стагфляция», породило не внутренние, а внешние причины, драматические изменения в глобальной экономике. Шлейф последствий этих изменений растянулся на два десятилетия и затронул почти все страны мира. Долговой кризис, поразивший в 80-е годы развивающиеся государства, был одним из отголосков нефтяного кризиса предшествующего десятилетия.

В первые годы нового столетия необычная дороговизна энергетических ресурсов также затронула мир в целом, вызвав, вернее, усугубив экономические трудности в США и Европе, создав серьезные проблемы для многих других стран. Начался период перестройки и приспособления экономики к новым реалиям, поиск технических, организационных и политических решений, попыток реформирования глобальной экономической системы.

Интернационализация производства и обмена, дающая столь ощутимо о себе знать сегодня, проявлялась, естественно, и раньше, на протяжении нескольких столетий. Благодаря великим географическим открытиям XV-XVII вв. в международную торговлю оказались вовлеченными новые страны и континенты, ее объем значительно возрос. В последующем промышленная революция и возникновение крупного капитала привели к существенному усилению международных связей. К. Маркс и Ф. Энгельс в «Коммунистическом манифесте» (1848) констатировали: «Крупная промышленность создала всемирный рынок». Этот тезис нашел дальнейшее развитие в «Капитале» К. Маркса, где отмечается взаимосвязанность народов земного шара, особенно цивилизованных, так что каждый из них зависит от того, что происходит у другого. В. Ленин, анализирувавший вслед за Р. Гильфердингом империалистическую стадию капитализма, ввел понятие «всемирное капиталистическое хозяйство» и призывал составить итоговую картину его развития¹. Политические призывы марксистов к пролетариям всех стран, основывающиеся на этом анализе, можно оспа-

ривать, по их вывод об определяющем значении для истории процесса интернационализации производства нашел полное подтверждение. Дальнейшее развитие происходило под знаком усиления этого процесса, который во второй половине XX в. приобрел новое измерение.

Вторая половина XX в. характеризовалась бурным ростом процессов интернационализации производства и обмена, которые все чаще оказывались в поле зрения политиков и ученых западного мира. Многие стороны этих процессов стали вызывать растущую тревогу. Опубликованный в 1972 г. под эгидой Римского клуба доклад «Пределы роста», подготовленный под руководством Денниса Медоуза, произвел эффект разорвавшейся бомбы. Алармистский характер доклада помог широкой международной общественности осознать, что ресурсы планеты не безграничны и что, если человечество не будет в состоянии их рачительно использовать, последует вселенская катастрофа. В следующем докладе Римскому клубу «Человечество на поворотном пункте», составленном под руководством Михайло Месаровича и Эдварда Пестеля и опубликованном в 1974 г., предлагался уже целый ряд конкретных мер по координации действий стран, чтобы обеспечить устойчивый экономический прогресс на нашей планете и избежать глобального апокалипсиса. Заботой о решении глобальных проблем был продиктован и еще один обративший на себя широкое внимание мировой общественности доклад из той же серии — «Перестройка мирового порядка». Он увидел свет в 1976 г. и представлял собой результат коллективной работы многих видных специалистов под руководством лауреата Нобелевской премии Яна Тинбергена. Доклад вскрывал глубокие противоречия современного мирового хозяйства и выдвигал целый ряд идей по реформированию политического и экономического мироустройства.

Казалось бы, понятие «мировая экономика» или «мировое хозяйство» прочно вошло в научный и политический оборот, однако его содержание интерпретируется по-разному. Для некоторых специалистов мировая экономика не что иное, как совокупность взаимосвязанных национальных хозяйств всех стран, а для других — это «особый организм, ко-

торый имеет специфические функции, специальные институты, и мы с полным правом можем говорить о мировом хозяйстве как о хозяйстве, отличном от суммы хозяйств отдельных стран»². Это определение, заимствованное из опубликованной еще в 1952 г. книги немецкого ученого-марксиста Юргена Кучинского. Оно точнее отражает суть формирующейся глобальной экономики.

Несомненно, мировая экономика — продукт развития национальных хозяйств и национального производства, которое становится настолько крупным и концентрированным, что ему уже тесно в национальных рамках и оно ищет внешние рынки сбыта и источники сырья. Но мировой рынок, мирохозяйственные отношения и институты отнюдь не являются простым продолжением национальных хозяйственных систем, а представляют собой особое образование, существенно отличающееся от них.

Нельзя, в частности, не видеть, что в мировой экономике складывается другая система цен, нежели на внутренних рынках отдельных стран. Налоги, пошлины, акцизы, местные особенности производства и потребления, влияющие на пропорции цен в национальном хозяйстве, утрачивают ценообразующую роль в мировой экономике. Соотношение и движение цен здесь оказываются под влиянием факторов, имеющих международную природу. Беспшлинная торговля в аэропортах или специальных свободных зонах — лишь один из примеров, показывающих разницу между двумя системами цен.

Международные расчеты и финансовые отношения также наделены немалой спецификой по сравнению с тем, как они осуществляются внутри стран. Только четыре-пять национальных валют обрели статус международных, т.е. стали валютами, в которых определяются цены, заключаются внешнеторговые контракты, создаются резервы, совершаются международные трансакции. Среди этих валют с огромным перевесом пока господствует американский доллар. В мировой экономике золото сохраняет роль мировых денег, тогда как на национальных рынках оно давно вытеснено из обращения. Словом, глобальная экономика имеет особую денежную систему со своими институтами, и для

большинства стран мира международные расчеты связаны с пересчетом национальной валюты в международную. Валютные курсы представляют **важнейший** атрибут функционирования мирового хозяйства.

К перечисленным отличиям мировой экономики следует добавить то, что здесь не достигнута (и едва ли возможна) та степень свободы перемещения рабочей силы, капиталов, товаров, которая присуща национальным хозяйствам. И хотя на протяжении последних десятилетий наблюдается тенденция к либерализации международных обменов и постепенному демонтажу многочисленных барьеров, возводимых на их пути национальными государствами, движение факторов производства в мировой экономике связано со значительно большими сложностями и рисками, чем внутри отдельных стран. И это также придает мирохозяйственной деятельности особое качество.

И наконец, в отличие от национальной в мировой экономике нет политической надстройки, мирового правительства, которое могло бы устанавливать правила поведения отдельных участников международных экономических отношений, принуждать их к соблюдению этих правил, регулировать те или иные стороны международного экономического развития. Нормы международной экономической жизни могут устанавливаться лишь на основе добровольного согласия, фиксируемого в соответствующих международных договорах. И опыт показывает, что этого пока далеко недостаточно, чтобы предотвращать опасные кризисные процессы и ситуации, которые возникают в мировой экономике. Компетенция международных торгово-экономических и валютно-финансовых организаций, созданных для регулирования соответствующих отношений между странами, серьезно отличается от национальных институтов.

Едва ли нужны дополнительные аргументы в пользу того, что глобальная экономика представляет важнейший феномен современности, влияющий на многие стороны развития нашей цивилизации. Новый, XXI в. по праву стали называть веком глобальных проблем, от решения которых зависит будущее человечества. В одиночку страны с ними справиться не в состоянии. Они должны находить формы и

механизмы взаимодействия, учиться управлять процессами, протекающими вне их границ, в глобальной среде.

¹ Ленин В.И. Соч. Изд. 3. Т. 22. С. 177-178.

² Kuczynski J. Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft. В., 1952;
Кучински Ю. Очерки по истории мирового хозяйства. М., 1954. С. 8.

Контрольные вопросы

1. Что составляет понятие «мировая экономика»?
2. Какими яркими примерами можно проиллюстрировать интернационализацию экономической жизни?
- 3- Что отличает мировую экономику от национальной?
4. Какие книги и учебники по мировой экономике и международным экономическим отношениям вам известны?

Лекция первая

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЫЗОВЫ

1.1. Новое качество взаимозависимости стран мира

Растущая взаимозависимость стран мира и народов, несмотря на все различия в уровнях развития, культуре, религии, исторических традициях, достигла такой стадии, которую стали обозначать термином «глобализация*». Это понятие превратилось в наши дни в модный политический слоган, которым любят пользоваться государственные деятели и публицисты. Но многими странами глобализация воспринимается как горький подарок, как угроза их национальным интересам и самобытности. Россия также сталкивается как с открывающимися возможностями, так и с опасностями и серьезными вызовами, которые порождает глобализация.

Новое понятие одинаково приложимо и к экономике, и к политике, и к культуре. Однако именно глобализация экономики образует основу всех глобализационных процессов, бросая вызов сложившемуся мироустройству. Динамизм развития глобальной экономики в XX в. впечатляет. Его вторая половина характеризовалась значительным опережением темпов роста торговли по сравнению с темпами роста мирового валового продукта. Это подтверждает табл. 1.1.

Как показывают данные табл. 1.1, в последние годы прошлого века мировой экспорт увеличивался в 1,7 раза быст-

рее валового продукта. Это означает, что национальное хозяйство отдельных стран мира во все возрастающей мере работает на внешний рынок, а экспорт достиг более четверти глобального продукта. На самом деле эти показатели не дают еще полного представления о роли глобальной экономики в развитии современной человеческой цивилизации. Дальнейший анализ покажет справедливость данного вывода.

Таблица 1,1

Развитие мировой экономики (годовые приросты, %)

1983-1992	1997-2006	1999	2000	2002	2003	2004	2005-	2006*
<i>Валовой внутренний продукт</i>								
3,5	3,9	3,7	4,7	2,8	4,0	5,1	4,3	4,3
<i>Мировая торговля товарами и услугами</i>								
5,4	6,6	5,8	12,4	3,4	5,4	10,3	7,0	7,4
<i>Доля мирового экспорта товаров и услуг в мировом ВВП</i>								
16,0	25,7	22,9	24,8	24,4	25,3	27,3	28,7	29,7

*Прогноз IMF.

Источник: World Economic Outlook. IMF, September 2005, p. 205, 233; December 2001, p. 20, 74.

В связи с целым рядом новых качественных черт экономической глобализации можно выделить в особую стадию интернационализации экономической жизни, отличную от начала или середины прошлого века. *Взаимобязанность хозяйственной деятельности в настоящее время не только проявляется намного сильнее, чем раньше, но и охватывает практически все страны мира, становясь глобальной.* Разумеется, в первую очередь речь идет о переплетении экономик промышленно развитых стран, но и остальной мир с разной скоростью и интенсивностью втягивается в общемировые процессы. Бурное развитие компьютерной техники и электронных телекоммуникаций, появление высокоскоростного и более экономичного транспорта резко

приблизили друг к другу вес континенты и государства, создали необходимые предпосылки для стремительного нарастания трансграничных обменов. Переливающиеся из страны в страну потоки товаров и услуг, капиталов и людей, глобальные системы коммуникаций и информации, деятельность международных экономических и финансовых организаций и корпораций образуют ткань глобальной экономики, в которую в большей или меньшей степени вплетаются все без исключения национальные экономики. Любые разрывы в этой ткани грозят бедами.

Достигнутая степень экономической глобализации превзошла многие смелые прогнозы. Приведенные выше данные о соотношении мирового экспорта товаров и услуг и совокупного валового внутреннего продукта всех стран преуменьшают истинные масштабы глобальной взаимозависимости. Дело в том, что около 60% мирового ВВП приходится на услуги, преобладающая часть которых не является предметом международной торговли (образование, медицинское обслуживание, государственное управление, оптовая и розничная торговля). Это так называемые неторгуемые (nontradable), т.е. не участвующие в международной торговле, услуги. Доля экспорта товаров в мировом ВВП, из которого вычтены услуги, не участвующие в мировой торговле, значительно больше, чем в общем объеме мирового ВВП (по некоторым подсчетам, чуть ли не около половины).

Используя эту методику, Ангус Мэддисон (США) пришел к результату в 31% для 1992 г., что иллюстрирует табл. 1.2.

В табл. 1.2 приводится только товарный экспорт без учета услуг, статистика которых представляет более сложную и порой трудно разрешимую задачу. Если принять во внимание и экспорт услуг, то этот показатель для 1992 г. увеличился бы еще примерно на 20%, т.е. до 37%. При всей условности приведенные показатели подводят к выводу, что участие национального производства в мировой торговле достигло уровня, несоизмеримо более высокого по сравнению с началом прошлого века.

Таблица 1.2

Мировой валовой продукт и мировой экспорт товаров
(млрд. долл. в ценах 1990 г.)

Показатели	1820	1870	1913	1950	1992
ВВП	695	1128	2726	5372	27995
ВВП без услуг, не участвующих в мировой торговле	622	909	1933	3422	12094
Доля услуг в ВВП, не участвующих в мировой торговле, %	10,5	19,4	29,1	32,3	56,8
Экспорт товаров	7,26	56,25	236,3	375,8	3786
Доля экспорта в ВВП за вычетом услуг, не участвующих в мировой торговле, %	1,2	6,2	12,2	11,0	31,3

Источник: Angus Maddison, Monitoring the World Economy, OECD, Paris, 1995, pp. 20, 39, 227, 239.

Разумеется, страны сильно различаются по степени ориентации внутреннего производства на мировой рынок. У большинства из них она под влиянием глобализации возрастает. Соотношение экспорта товаров и ВВП за 100 лет — с 1890 по 1990 г. в Германии увеличилось с 15,9 до 24,0%, во Франции — с 14,2 до 17,1, в Италии — с 9,7 до 15,9, в Японии — с 5,1 до 8,4, в США — с 5,6 до 8,0%. Но, например, в Англии вследствие распада Британской империи оно несколько снизилось — с 27,3 до 20,6%². Если указанные цифры относятся только к товарному экспорту, то данные приводимой ниже табл. 1.3 дают представление о доле экспорта как товаров, так и услуг в ВВП отдельных стран в 1995 г. и 2004 г.

Таблица 1.3

Экспорт товаров и услуг (в % к ВВП)
(на основе данных в национальной валюте)

Страны	1995	2004
Бельгия	72,6	84
Великобритания	28,2	25
Германия	...	31
Нидерланды	53,0	65
Россия	...	34
США	11,1	9
Франция	23,5	26
Китай	14,6	32
Япония	...	12*

*2003 г.

Источник: International Financial Statistics, IMF, May 2001, September 2002.

Приведенные в табл. 1.3 показатели рассчитаны с использованием курса национальной валюты при пересчете мировых цен, в которых оценивается экспорт, во внутренние, лежащие в основе исчисления ВВП. Занижение этого курса может искусственно увеличивать отношение экспорта к ВВП. Это, по всей видимости, имеет место в случае России, а также Китая. Вместе с тем не исключено, что в обеих странах допущен некий крен в сторону внешней ориентации экономики в ущерб развитию внутреннего рынка. Приведенная цифра по России скорее всего вдвое или даже больше завышает реальное соотношение объема экспорта и ВВП, так как официальный курс рубля сильно занижен по сравнению с паритетом покупательной силы рубля и доллара.

При прочих равных условиях крупные государства способны в большей мере развиваться, опираясь на внутренний рынок, чем небольшие страны, подобные Бельгии или Ни-

дерландам. Как бы то ни было, статистика показывает, что ныне для целого ряда стран мировой рынок уже не может рассматриваться как дополнение к национальному, а становится необходимым условием функционирования народного хозяйства. Его роль в развитии реального сектора экономики становится сопоставимой с ролью внутреннего рынка.

Это уже новое качество интернациональной взаимозависимости и кооперации, позволяющее говорить о глобальной экономике как особом феномене современной истории,

О его возникновении свидетельствуют даже не столько гигантские масштабы и доли экспорта товаров и услуг, сколько вывоз капиталов, торговля правами собственности в виде ценных бумаг, банковских депозитов, долговых требований и обязательств. Обороты на международном фондовом и валютном рынках в десятки, а то и в сотни раз превышают торговые обороты. В 1997 г. оборот мировой торговли акциями оценивался в 40 трлн. долл., а сумма покупок и продаж валюты между странами в рамках «игры» на разнице курсов и процентных ставок (валютный и процентный арбитраж) составляла 400 трлн. долл.

Гигантских величин достиг международный кредит, предоставляемый государствами, международными организациями, банками, частными компаниями. Об объеме ссудного капитала, имеющегося в мире, дает представление табл. 1.4.

Как показывает табл. 1.4, глобальный объем различного рода кредитных ресурсов достиг в 2004 г. гигантской величины в 152 трлн. долл. Не весь этот капитал участвует в международных транзакциях. Только пятая часть от суммы выпущенных ценных бумаг представляют международные обязательства³. Достаточно суммировать валютные резервы государств мира — 3,9 млрд. долл., находящиеся у них иностранные бумаги — 13,3 трлн. долл. а также зарубежные депозиты банков, чтобы получить представление о вовлеченных в международный оборот кредитных ресурсах. Переливы капиталов в таких масштабах из одних стран в другие создают глобальную взаимозависимость их экономического развития, которой не знал до этого мир.

Таблица 1.4

Некоторые показатели объема мировых кредитных ресурсов в 2004 г. (млрд. долл.)

Показатели	Мир	США	Европейский союз
1. Мировой ВВП	41 255	11 734	9616
2. Мировые валютные резервы (без золота)	3 866	175	281
3. Капитализация фондовых рынков	37 168	16 324	9 270
4. Долговые бумаги (государственные и частные)	57 843	22 307	19 261
5. Активы коммерческих банков	57 316	8497	27 993
Всего по строкам 3, 4, 5	152 327	47 127	56 524

Источник: Global Financial Report, IMF, April 2005, p, 179.

Но кроме этого, стремительно растет объем международных сделок с так называемыми деривативами (фьючерсные контракты, опционы, страхующие участников от изменений валютного курса, учетного процента, курса акций или товарных цен). Глобальный рынок всех видов деривативов (сумма подлежащих исполнению контрактов) оценивался на конец июня 2005 г. в 10,7 трлн. долл. Таким образом, глобализация финансов, торговля правами собственности стали важнейшим, если не решающим, фактором переплетения и взаимозависимости экономической жизни стран мира.

1.2. Экспансия транснациональных корпораций

Один из признаков наступления эры экономического глобализма заключается в беспрецедентной транснационализации производства, торговой и банковской деятельности. Под транснационализацией понимается об-

растание национальных «родительских» компаний многочисленными дочерними фирмами и филиалами в разных уголках мира. Транснациональные корпорации (ТНК) превратились в главную движущую силу процесса экономической глобализации, а такие ее субъекты, как национальные государства, оказались во многих отношениях потесненными. Их лавинообразный рост в последнее время объясняется многими причинами, среди которых на первом месте, пожалуй, находится конкуренция, заставляющая снижать издержки, увеличивая масштабы производства и вводя новейшие технологии, искать новые рынки, дешевую рабочую силу, размещать производство там, где ниже налогообложение, и т.д. Ужесточение конкурентной борьбы, стремление удешевить разработку и использование новейших технологий побуждают крупнейшие ТНК идти на те или иные формы слияния, что становится все более характерной тенденцией, например, в авиакосмической, автомобильной промышленности, металлургии, банковском деле.

Бесспорно, что появление новых индустриальных государств и индустриализация развивающегося мира во многом объясняются деятельностью ТНК, которые способствовали размещению у них современных производств, в первую очередь невысокой или средней технологической сложности. В 2004 г. насчитывалось 70 тыс. транснациональных корпораций с 690 тыс. иностранных филиалов. К этому нужно добавить значительное число **межфирменных** соглашений, которые предусматривают тесное взаимодействие в производстве и коммерческой деятельности между сохраняющими имущественную самостоятельность партнерами. Они тоже могут быть отнесены к транснациональным структурам, охватившим в наши дни буквально все страны и области экономической деятельности. ТНК, таким образом, превратились в главный элемент той соединительной ткани, которая образует глобальную экономику. Только на 100 крупнейших ТНК приходилось в 2003 г. до одной трети мирового экспорта (3 трлн. долл.). General Electric (США) — крупнейшая в мире нефинансовая ТНК, второе место занимает Vodafone (Великобритания), третье — Ford Motor (США)⁵.

Основным инструментом экспансии ТНК служат прямые иностранные инвестиции (ПИИ), позволяющие создавать в других странах филиалы как путем строительства новых предприятий, так и взятия под контроль и реконструкции существующих. О прямых иностранных инвестициях (т.е. связанных с владением или участием в управлении предприятиями) дает представление табл. 1.5.

Таблица 1.5

Важнейшие параметры прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мировой экономике (млрд. долл. в текущих ценах)

Параметры	Стоимостные объемы		Среднегодовые приросты		
	1982	2004	1986-1990	1991-1995	1996-2000
Годовой объем ПИИ	59	648	22,8	21,2	39,7
Накопленный объем	628	8902	16,9	9,5	17,3
Объем продаж иностранных филиалов ТНК	2765	18677	15,9	10,6	8,7
Экспорт иностранных филиалов	730	3690	22,1	7Д	4,8
Активы иностранных филиалов	2113	36008	18,1	12,2	19,4
Мировой ВВП по стоимости факторов	11758	40671	10,1	5,2	1,3

Источник: World Investment Report, 2005, UN, NY, 2005, p. 14.

Как видно из приведенных данных, накопленный за многие годы объем прямых иностранных инвестиций в 2004 г. достиг 8,9 трлн. долл. В 1982 г. он составлял только 628 млрд. долл., т.е. за 22 года он вырос в 14 с лишним раз. Удельный вес прямых иностранных инвестиций в создании всех основных фондов стран мира достигал в 1999 г. 14%, а в мировой обрабатывающей промышленности — 22%.

Экспорт капиталов в виде ПИИ растет вдвое-вчетверо быстрее, чем мировая торговля. Поскольку значительно участие в зарубежных филиалах местного капитала, их общие активы более чем в 4 раза превосходят вложения, поступившие из-за границы, по именно последние становятся, как правило, определяющими в технической и экономической политике филиалов. Промышленно развитые страны инвестировали в зарубежные предприятия в 1999 г. 865 млрд. долл. Они экспортируют капитал прежде всего друг другу, тем самым все более и более интегрируя свои национальные экономики. В мировом объеме прямых зарубежных инвестиций на долю промышленно развитых стран приходится более 70%, а на долю развивающихся государств — менее 30%. Это говорит о том, что интенсивность экономической глобализации в различных частях мира неодинакова и прямо связана с уровнями экономического развития стран. В пределах так называемого золотого миллиарда она приводит к особо заметным результатам. Например, выявилась тенденция к развитию внутриотраслевой торговли. В результате рост международного обмена становится менее восприимчивым к конфликтам, чем в эру господства межотраслевого обмена, когда экспортная экспансия определенных товаров из одних стран могла привести к свертыванию соответствующих отраслей в других. Например, производство компонентов электротехники представлено теперь не только во всех промышленно развитых, но и во многих развивающихся странах. Внешняя торговля при этом приводит к побочным для технического прогресса позитивным эффектам. Исследования в 22 странах — членах ОЭСР за период 1971-1990 гг. показали, что эффективность производства в той или иной стране зависит не только от результатов собственных научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), но и от доли этих затрат у ее торговых партнеров, ибо импорт современной техники дает экономию на дорогостоящих НИОКР.

В последнее время типичной тенденцией становится слияние крупных компаний преимущественно однородного профиля, а также приобретение ТНК в свою полную или

частичную собственность уже существующих иностранных предприятий. Если в 1987 г. промышленно развитые страны 38% ПИИ направляли на создание новых мощностей, то в 1999 г. практически все их ПИИ были связаны с приобретением компаний¹⁵. Стоимостной объем сделок по слиянию и приобретению компаний (приобретением считается покупка более 10% акций), составлявший 100 млрд. долл. в 1987 г., достиг пика в 720 млрд. долл. в 1999 г. и в 2004 г. оценивался в 381 млрд. долл. В этом отношении лидируют такие отрасли, как автомобилестроение, фармацевтика, пищевая и табачная промышленность. В основном этот процесс протекает по горизонтали, охватывая фирмы, выпускающие ту же продукцию. Побудительным мотивом служат снижение издержек за счет увеличения серийности производства, технологической кооперации и объединения исследовательских потенциалов, лучшей загрузки мощностей, а также обретение большего веса на рынке. Наряду с инвестиционной экспансией ТНК по горизонтали, которая преобладает, идет аналогичный процесс и по вертикали. Например, между автостроительными компаниями и поставщиками деталей и компонентов. В инфраструктуре наблюдаются те же объединительные тенденции, особенно в сфере телекоммуникаций, энергетике, финансово-банковской деятельности.

Роль ТНК отнюдь не столь однозначно положительна, как часто думают, связывая их деятельность с индустриальным развитием и социальным прогрессом отсталых стран, в которых обосновываются филиалы ТНК. Несомненно, в этом отношении они способствуют преодолению отсталости, и многие государства соревнуются между собой за привлечение иностранных инвестиций. Но имеется и другая сторона медали. Транснационализация производства товаров и услуг ограничивает суверенитет государств, на территории которых возникают отделения крупных ТНК, имеющих штаб-квартиру в США, Японии, Германии и других ведущих индустриальных державах. Они действуют соответственно своим интересам, не всегда считаясь с нуждами и политикой страны пребывания, репатрируют немалые прибыли, созданные там, отказываясь от их реинвестирования.

ния, нередко без предупреждения закрывают и демонтируют СВОИ предприятия, переводя производство в другие, более предпочтительные для них страны. Нередко ТНК приобретают зарубежные предприятия не с целью их развития, а для устранения конкурентов.

Экспансия ТНК была бы попросту невозможна без революционных достижений современного технического прогресса, огромной концентрации капитала и производства, либерализации и открытости национальных рынков. С одной стороны, ТНК нужны рыночные свободы, всемерная либерализация мировой торговли, а с другой — возрастающая доля этой торговли, осуществляемой в порядке внутрифирменного оборота, фактически исключается из сферы рыночного обмена и прямой конкуренции. В этом заключено одно из противоречий глобализации. Кроме того, укрупнение и **концентрация** хозяйственной деятельности в рамках ТНК облегчают сговоры между конкурентами, возникновение олигополии и монополий путем слияний и поглощений. В результате выход новых производителей на мировые товарные рынки сталкивается с серьезными преградами, а конкуренция сводится, главным образом, к соперничеству гигантов.

В докладах ЮНКТАД приводятся индексы транснационализации хозяйственной деятельности в странах — реципиентах ПИИ. Они исчисляются как средняя величина из четырех показателей: 1) приток ПИИ, % от валовых капиталовложений в основной капитал; 2) накопленный в стране объем ПИИ, % от ВВП; 3) добавленная иностранными филиалами стоимость, % к ВВП; 4) занятость на иностранных филиалах, % к общей занятости. Индекс позволяет судить о том, в какой мере производство в той или иной стране транснационализировано, т.е. включено в международные производственные системы, а следовательно, дает представление о степени зависимости национальной экономики от политики и деятельности ТНК. Например, в 2002 г. лидировали в этом отношении Бельгия и Люксембург (77,1), Ирландия (69,3), Сингапур (60,3), средние по величине страны Европейского союза — Нидерланды и Чехия — имели более скромные показатели — соответственно 38,4 и 30,9.

Еще ниже этот индекс у Великобритании (17), Германии (14), США (7). Россия (19) примыкает к Аргентине (20) и Бразилии (15). **Индекс** Китая (10), несмотря на огромный приток иностранных инвестиций, не свидетельствует о значительной иностранной зависимости его экономической политики. То же относится к Индии (4). Однако Россия, судя по ее значительно более высокому индексу, может столкнуться с такой опасностью.

Глобальное измерение приобретают не только экономические связи, но и многие экономические проблемы, которые уже не поддаются решению силами отдельных стран. И это еще один важный признак наступления эры глобализма. Ограниченность природных ресурсов, загрязнение окружающей среды, опережающий рост численности населения по сравнению с ресурсными возможностями планеты, не уменьшающийся, а порой даже увеличивающийся разрыв между бедными и богатыми странами — все это превращается ныне в общечеловеческие заботы и тревоги. Правда, не все политики с этим готовы считаться и идти на международную координацию своих действий, чтобы предотвращать возникновение опасных кризисных ситуаций и конфликтов. Пожалуй, только в области охраны окружающей среды намечается такое взаимодействие. Достигнута, например, договоренность о предельных уровнях выброса отдельными странами в атмосферу углекислого газа, с чем, в частности, связана угроза глобального потепления и изменения климата.

Об экономической глобализации стали настойчиво писать и говорить тогда, когда *произошло значительное сокращение большинством стран мира, прежде всего странами — участницами Всемирной торговой организации, таможенных и других барьеров на пути трансграничного движения товаров.* Судя по всему, в мире складываются условия для превращения свободы торговли в господствующий принцип политики **не** только ведущих индустриальных держав, но большинства других государств. Тенденция к либерализации внешнеэкономической деятельности набрала дополнительную силу в связи с демонтажем командно-административной системы, господ-

ствовавшей в социалистических странах, так как рыночные отношения становятся теперь универсальной формой хозяйственной жизни и экономического взаимодействия стран. Увеличение однородности и открытости экономических систем придало сильный импульс процессу интернационализации производства и обмена.

Сравнительно новый структурный элемент глобальной экономики — *региональные интеграционные группировки*, особенно в Европе. Торговые, экономические, валютные союзы и объединения нескольких государств, стремящихся к созданию предпочтительных условий для взаимного сотрудничества, приводят к формированию в глобальной экономике зон и секторов особо тесного взаимодействия. В отношении между собой вступают уже не только отдельные государства, но и их интеграционные группировки как особые субъекты.

Те проблемы экономического взаимодействия, которые не удастся урегулировать на глобальном уровне, находят все чаще решение в рамках региональной интеграции. Установление преференциальных условий сотрудничества и обменов между группами стран, принадлежащих к той или иной части мира и имеющих определенную общность, другими словами, процесс регионализации хозяйственной жизни — типичная черта современной глобальной экономики. Возникает все больше международных экономических союзов и объединений на региональной основе, внутри которых взаимодействие национальных хозяйств интенсифицируется. Мировая экономика никогда не отличалась однородностью структуры, регионализация ее еще более усложняет, порождая известные противоречия между глобальными и региональными процессами. *Региональные экономические группировки выступают одновременно и как проявление более широкого процесса глобализации, и как инструмент защиты от неблагоприятных ее последствий.* Они служат целям создания более крупного экономического пространства, ограждая в то же время участвующие в них страны от опасностей глобальной конкуренции и экспансионизма, которым они не в состоянии противостоять.

Европа далее других продвинулась в углублении интеграционного сотрудничества. В Европейском союзе, включившем за небольшим исключением всю Западную Европу, не только создан единый внутренний рынок без каких-либо межгосударственных перегородок, но и образован Центральный банк ЕС и введена общая валюта. Не исключено, что ЕС предвосхищает важнейшие тенденции развития региональной интеграции и в других частях света. США, Канада и Мексика образовали зону свободной торговли в Северной Америке — НЛФТА, существует несколько таможенных и торговых объединений в Латинской Америке, усиливаются интеграционные тенденции в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Можно ожидать углубления интеграционного сотрудничества и в рамках СНГ.

Наконец, еще одна характерная черта эпохи глобализма. В XX в. сформировались новые механизмы и институты глобальной экономики, без которых сегодня нельзя представить ее функционирование. К ним относятся Международный валютный фонд, Всемирный банк, Всемирная торговая организация, Банк международных расчетов в Базеле, региональные экономические комиссии ООН, регулярные встречи «большой восьмерки», Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и ряд других институтов, не говоря уже об управленческих структурах региональных группировок. Ежегодно происходят встречи глав ведущих держав, на которых проводится обмен мнениями и вырабатывается общая политика в отношении важнейших мировых проблем. Их регулирующее воздействие на международные экономические отношения, принятие правил и стратегии международного сотрудничества беспрецедентно в свете всей предшествующей истории. Возможно, благодаря этому в послевоенный период удалось избежать глобальных экономических потрясений, подобных Великой депрессии 30-х годов. Международные экономические организации и институты, как и координация между ведущими державами, способствовали предотвращению цепных реакций, могущих последовать за кризисными ситуациями в отдельных странах и районах планеты. Однако возникли новые угрозы дестабилизации глобальной экономики, которые остаются вне контроля.

1.3. Противоречивые последствия экономической глобализации

Будучи объективной тенденцией развития человеческой цивилизации, глобализация открывает дополнительные возможности и сулит немалые выгоды экономике отдельных стран. Благодаря этому объективному процессу достигается экономия на издержках производства, оптимизируется размещение ресурсов в мировом масштабе, расширяются ассортимент и повышается качество товаров на национальных рынках, становятся широко доступными достижения науки, техники и культуры. Но этот процесс сопряжен с издержками и угрозами для национальных экономик, причем не только бедных, но и богатых стран. Для стран, которые не располагают возможностями контроля за тем, что происходит вне их границ, стихийные глобальные процессы могут иметь негативные последствия.

Преимущества экономической глобализации не реализуются автоматически, и не все страны в равной мере их ощущают. Нет убедительных свидетельств и того, что этот процесс способствовал обеспечению устойчивого экономического роста на нашей планете. Так, согласно данным, приводимым А. Мэддисоном, среднегодовые темпы роста мирового ВВП, составлявшие в первой четверти XX в. 2,2%, к концу этого века возросли не очень существенно. МВФ оценивает ежегодные приросты мирового ВВП в 1987-1996 гг. в 3,3%, а в 1997-2006 гг. в 3,9%. Разумеется, эти обобщающие показатели не отражают ускорения экономического развития в отдельных частях мира, как и продолжающегося застоя в других его частях. Глобальные показатели зависят пока преимущественно от внутренних условий и политики экономически наиболее сильных стран. *Проблема устойчивого, динамичного роста мировой экономики все еще ожидает решения*, и, видимо, потенциал экономической глобализации пока еще недостаточно используется для этого.

Выгоды от глобализации распределяются неравномерно и в глазах многих стран — несправедливо. Все достижения

экономического глобализма последних двух десятилетий XX в. не сняли с повестки дня задачу преодоления опасных разрывов в уровнях экономического развития стран, задачу, которая с 70-е годы находилась в эпицентре движения за новый международный экономический порядок. На 20% населения планеты, живущего в богатых странах, приходится 86% мирового ВВП, а на беднейшие 20% — всего 1%⁸. Сохраняющееся неравенство — не только наследие колониализма и исторической судьбы, но и результат несправедливого и неравноправного сотрудничества в наши дни. Односторонние преимущества глобализации оставляют многие страны и регионы на периферии прогресса и даже вне его сферы. Проблема более справедливого распределения выгод и издержек процесса экономической глобализации сохраняет актуальность и продолжает волновать международное сообщество.

Вопрос о том, в какой степени глобализация экономической жизни воздействует на степень дифференциации экономического развития, не имеет однозначного ответа. Исследования, в частности, показывают, что после 1965 г. уровень душевого дохода в обеих группах стран удвоился, но разрыв остался неизменным. Средние показатели скрывают серьезные неблагоприятные тенденции: улучшилась ситуация лишь в Азии, тогда как отставание от промышленно развитого Севера бедных стран Западного полушария, Ближнего Востока и Африки увеличилось, особенно после 70-х годов. Так называемый Юг разделяется на группу относительно преуспевающих стран, все более втягиваемых в глобальные процессы, и группу «неудачников», остающихся на обочине мирового прогресса. В группе по классификации МВФ «стран возникающего рынка» впечатляющего прогресса достиг Китай, а также Индия и Бразилия. Нетрудно предсказать, что процесс глобализации в XXI в. будет протекать в поляризованном с точки зрения экономических возможностей и мощи мире. Это, вероятно, важнейший источник будущих рисков, проблем и конфликтов.

Во всемирных экономических отношениях несколько ведущих стран контролируют значительную часть производства и потребления; они имеют, даже не прибегая к полити-

ческому и экономическому давлению, решающее слово в определении того, какими будут объем и структура международной торговли и движения капитала. Их внутренние предпочтения и оценки накладывают отпечаток на все основные области мировой экономики. Удел же подавляющего большинства остальных государств — по-прежнему приспособление к формирующимся практически без их участия условиям международных торговых и валютных отношений. Положение еще более осложняется тем, что число малых государств продолжало в XX столетии увеличиваться вследствие дезинтеграции империй и многоэтничных государств, причем этот процесс интенсифицировался после Второй мировой войны и развала мировой социалистической системы. Асимметричная взаимозависимость чревата потенциальными международными конфликтами, когда отдельные страны оказываются в постоянном проигрыше. Значительные потери и маргинализация стран могут провоцировать воинственный национализм, политическую нестабильность, волнения, терроризм.

Возрастающая неспособность многих стран догнать высокоразвитый мир, усиливающееся социальное неравенство внутри этих стран и несбывшиеся ожидания масс в эру, когда стандарты благосостояния и потребления высокоразвитых стран тиражируются средствами массовой информации на весь мир, становятся источником социального напряжения. Эти явления, конечно, не новы, но при стихийном ходе глобализации они могут выйти из-под контроля, дестабилизировать правительства и страны и даже вылиться в гражданские войны.

1.4. Неравномерное распределение выгод

На долю одних стран выигрыши от глобализации выпадают золотым дождем, а другим достаются крохи, а то и одни убытки. Признанных критериев справедливого распределения экономического эффекта глобализации нет. Неплохо бы, конечно, их выработать в рамках ООН. Но даже не имея строгих определений того, что справедливо и

оправданно, а что — нет, можно говорить о наличии асимметрии, требующей устранения. Односторонние преимущества при распределении выгод от глобализации затрудняют гармоничное развитие мировой экономики, оставляют целый ряд стран и регионов на периферии прогресса и даже вне его сферы.

Многим развивающимся странам и странам с переходной экономикой, как известно, отказывают в предоставлении новых кредитов и облегчении внешнего долгового бремени, ежегодное обслуживание которого обходилось в 2004-2005 гг. в 500 млрд. долл. с лишним⁹. Между тем беспримерными преимуществами в использовании международного кредита для своего развития пользуются США — самая крупная в мире страна-должник, обязательства которой перед остальным миром составляли в 2004 г. более 2,5 трлн. долл. Это частично объясняется использованием доллара в качестве главной валюты международных расчетов, доверием со стороны других стран к мощи американской экономики. В долларах совершается до 60% всех торговых сделок на международных рынках. Для этого иностранные банки и государства держат многомиллиардные долларовые авуары в США. Так, американская валюта занимает в официальных валютных резервах стран мира примерно 60% (2,2 трлн. долл. из 3,6 трлн. долл. на конец 2004 г.). Около 225-300 млрд. долл. в наличных американских банкнотах обращаются за пределами США. В одной только России до 40-60 млрд. долларовых банкнот находятся на руках у населения и в кассах банков и компаний.

Чтобы пользоваться американской валютой в качестве резерва и средства расчетов, надо было всем остальным странам экспортировать свои товары и услуги в США, а в обмен получить не реальные ценности, а долговые обязательства и расписки в виде банкнот или записей на банковских счетах. Добавьте к этому 1,8 трлн. долл. облигаций американского государственного долга, размещенных за рубежом, и вы получите картину внешнего кредитования американского государства, практически долгосрочного и частично, если речь идет о наличной валюте вне США, беспроцентного. Но кроме того, иностранцы вложили немалые

деньги в ценные бумаги американских корпораций. Благодаря всему этому США располагают огромными дополнительными ресурсами для поддержания высокого уровня потребления, а также внутренних и внешних инвестиций.

Соотношение полученных и предоставленных в виде кредитов и инвестиций средств складывается с огромным перевесом в пользу США, о чем свидетельствует табл. 1.7.

Т а б л и ц а 1.7

Международная инвестиционная позиция США
(на конец года, млрд. долл.)

Основные статьи требований и обязательств	2000	2003	2004
Активы (требования)	7394	7864	9973
Прямые инвестиции за границу	2,694	2730	3287
Портфельные инвестиции	2,385	2474	3437
Другие инвестиции (финансовых органов, правительства, банков и пр.)	2186	2475	3059
Резервы	128	183	190
Пассивы (обязательства)	8982	10514	12 515
Прямые инвестиции в США	2,783	2436	2687
Портфельные инвестиции (акции, ценные бумаги)	3863	5201	6320
Другие инвестиции в США (финансовых органов, правительства, банков и пр.)	2,336	2879	3508
Баланс	-1588	-2650	-2542

Источник: International Financial Statistics, IMF, Yearbook 2004, p. 657.
International Financial Statistics, IMF, April 2006, p. 1012.

На протяжении многих лет подряд США имеют пассивный платежный баланс (в 2005 г. — 511 млрд. долл.)- Он покрывается притоком денег от других стран, покупающих американские ценные бумаги, инвестирующих свои капиталы в предприятия США, хранящих резервы в американских

долларах. Неудивительно, что Европейский союз намерен частично лишить США этих преимуществ, введя свою международную валюту - евро, которая, несомненно, потеснит доллар в качестве средства международных расчетов и резервной валюты.

Динамика *цс* международной торговли дает другой пример односторонних преимуществ, которыми пользуются развитые страны. Условия торговли, т.е. соотношение индексов экспортных и импортных цен, складываются в ущерб развивающимся государствам. Рост цен на их товары, в основном сырьевые и сельскохозяйственные, отстает от роста цен на готовую продукцию. За 1983-1992 гг. условия торговли ухудшались для них ежегодно в среднем на 3,4%, что означало ежегодные потери примерно в 27 млрд. долл. За пятилетие — 1996-2000 гг. — развивающиеся страны, не относящиеся к экспортерам нефти, теряли ежегодно в результате ухудшения условий торговли около 10 млрд. долл.

Еще одним свидетельством привилегированного положения ведущих индустриальных держав в мировой экономике может служить утечка мозгов из менее развитых стран. Этот процесс приносит государствам-донорам убытки, которые, правда, не столь очевидны, как ущерб от падения экспортных цен, стихийных бедствий или техногенных катастроф, но по своим размерам часто даже превосходят его. Попытно, что выразить в конкретных суммах глобальные результаты международной миграции интеллектуального капитала можно лишь с большим приближением. Ясно, что богатые страны, притягивающие к себе интеллектуальную миграцию, оказываются в крупном выигрыше, а страны, теряющие свой интеллектуальный потенциал, оказываются в крупном проигрыше.

К сожалению, утечка умов нередко сочетается с бегством капиталов из соответствующих стран. И это еще более усугубляет неравномерность распределения выгод от глобализации. Из России ежегодно убегает 15-20 млрд. долл., а за годы радикальных реформ утекло, вероятно, до 300 млрд. долл. Кризисные ситуации в Аргентине, Индонезии и ряде других стран Юго-Восточной Азии сопровождались массо-

вым отливом из этих стран капитала. Попятно, что это означает огромное перераспределение кредитных ресурсов в ущерб бедным и в пользу богатых стран и тормозит развитие первых. И в этом вопросе назрела необходимость выработки противодействующих мер.

Сказанным не исчерпывается проблема асимметричного распределения выгод глобализации. Но и на основании приведенных примеров можно выдвинуть предложения об исправлении нынешнего положения дел и принятии коллективных мер по более справедливому распределению эффекта глобализации. Речь может идти о списании части задолженности развивающихся стран и стран переходной экономики, установлении льготных условий кредитования, механизмах обеспечения стабильных цен на некоторые товары топливно-сырьевой группы, компенсации потерь, связанных с утечкой умов, совместном регулировании миграционных процессов, бегства и отмывания капиталов. Это могло бы стать существенным дополнительным источником финансирования развития стран и регионов, находящихся сегодня на периферии социально-экономического и технического прогресса.

1.5. Уязвимость глобальной экономики

Широко пропагандируемым преимуществам глобализации сопутствуют нежелательные последствия. *Высокая степень экономической взаимозависимости стран, гигантские нерегулируемые потоки горячих спекулятивных капиталов сделали глобальную экономику уязвимой.* И финансовый крах в Юго-Восточной Азии, а затем и бразильский, и аргентинские кризисы подтвердили реальность угрозы разрушительной цепной реакции. Перед мировым сообществом встал вопрос: как ослабить уязвимость национальных экономик, проистекающую из их возрастающей взаимозависимости.

Дестабилизации экономического развития той или иной страны может быть вызвана многими обстоятельствами. Среди них, например, ошибочная государственная политика, неэффективный контроль за финансовой и банковской

системой, которая в погоне за прибылями может представлять сомнительные кредиты. Ее создают уменьшающаяся способность государств собирать налоги, поскольку делать это в отношении мобильных капитала и квалифицированного труда значительно сложнее, чем прежде; резкое ухудшение конъюнктуры на мировых рынках; политические кризисы, сопровождающиеся бегством капиталов и т.д. Но сегодня нельзя недооценивать серьезность угрозы, исходящей от неконтролируемых трансграничных потоков краткосрочных финансовых ресурсов.

Важнейшая особенность современной валютно-финансовой системы состоит в высочайшей степени интернационализации капитала при сохраняющейся национально-государственной форме организации денежно-финансовых систем. Свобода финансовых потоков наряду с несомненными выгодами для инвесторов (резко расширившиеся возможности формирования отвечающих их вкусам финансовых портфелей) и для реципиентов (возможность привлечения дополнительных ресурсов) породила и существеннейшие проблемы, прежде всего чрезвычайно деструктивную разновидность валютно-финансовых кризисов. Известен характер их протекания, их связь с чрезмерным развитием финансовых спекуляций, предоставлением кредитов, имеющих ненадежное обеспечение, политикой искусственного поддержания высокого курса национальной валюты и нереально высоких процентных ставок, паническими настроениями в деловом мире.

Степень развития финансовых рынков в отдельных странах значительно различается. И хотя финансовая паника может возникать на рынках самых развитых государств, объективно ей значительно более подвержены молодые финансовые рынки развивающихся стран. Сама современная валютно-финансовая система таит в себе возможность «неспровоцированных» кризисов. Общий дневной объем торговли валютой на международных биржах значительно больше совокупных резервов центральных банков стран «семерки». Правительства и центральные банки в этих условиях не в состоянии эффективно воздействовать на валютные курсы при помощи интервенций и должны пола-

гаться, главным образом, на психологические стимулы для выполнения своей обязанности обеспечивать стабильность валютного курса. С этим, кстати, связано опасение, что нынешний международный валютно-финансовый механизм просто может ПС выдержать кризиса, если он, например, выйдет из-под контроля к такой стране, как Япония.

Далеко не однозначную роль в обеспечении устойчивости финансовой системы играют финансовые **инновации**. «Финансовая инженерия*» позволяет инвесторам более тонко управлять рисками, распределяя их между различными рынками, страховать себя от потерь с помощью форвардных контрактов. Вместе с тем **инновации** в финансовой сфере явно обгоняют развитие способов их **регулирования**, что грозит дестабилизацией национальных и международных финансовых **рынков**.

1.6. Вызов национальному суверенитету

Еще одна **вызывающая** беспокойство и споры тема, **связанная** с глобализацией, — *вызов суверенитету национальных государств*. Подтачивая экономические функции национального государства, процесс глобализации не может не вступать в противоречие с глубоко укоренившейся в мире приверженностью к национально-государственной **форме** организации общественной (в том числе экономической) жизни. XXI в. станет веком противостояния двух мощных сил: национальной бюрократии (и всего, что за ней стоит) и международной экономической среды с ее институтами — ТИК, международными экономическими организациями, не имеющими национальной «прописки».

Переход значительной части контроля над национальной экономикой к ТНК и международным организациям, у которых свои, нередко противоположные интересам суверенных государств цели, превращается в болезненную проблему. В стремлении сэкономить на заработной плате ТНК перемещают промышленное производство в развивающиеся государства, осложняя тем самым проблему занятости в

промышленно развитых странах и вызывая конфликты, связанные с утратой рабочих мест. Они пытаются урезать оплату социального и медицинского страхования своих работников или даже полностью переложить ее на их плечи, что, естественно, вызывает сопротивление.

Возникает и другая угроза для развитых стран — массовый приток рабочей силы и эмигрантов из бедных и испытывающих политические и экономические неурядицы стран мира. Многие указывают на то, что международная трудовая и другая миграция в ближайшие десятилетия прочно займет место в повестке дня международных, региональных и глобальных организаций как одна из острейших проблем. Существует реальная опасность, что вместо «железного занавеса», разделяя [него Восток и Запад в прошлом, опустится иной занавес — между Севером и Югом, препятствующий переселению людей. С одной стороны, это станет существенной и вызывающей споры гуманитарной проблемой, проблемой в области прав человека, поскольку право людей на передвижение и эмиграцию понимается как универсальное человеческое право. С другой — вряд ли реалистично ожидать, что промышленные страны откажутся от защиты собственных рынков труда.

Словом, глобализация понижает эффективность макроэкономической политики государств, уменьшая способность национальных правительств собирать **налоги** и финансировать «государство благосостояния», контролировать инфляцию и валютный курс. Она приводит к значительной неустойчивости внутренних рынков, урезая конкурентные преимущества национальных производителей. Обеспечение приемлемой прибыли в жесткой глобальной конкурентной среде достигается нередко ценой ухудшения экологических стандартов, что еще более усугубляет нависшую над миром угрозу необратимого разрушения окружающей среды. Неудивительно, что обеспечение суверенитета своего государства приобретает для многих стран, особенно развивающихся, особое значение. Иллюстрацию к этому Дает финансовый кризис в Юго-Восточной Азии. Так, предоставление финансовой помощи МВФ странам, застигнутым этим кризисом, нередко обуславливалось принятием

последними далеко не самой рациональной, а порой и просто губительной политики. Суровой критике подверг в этой связи МВФ премьер-министр Малайзии Махатхир Мохамед в своей речи на Всемирном экономическом форуме в Сингапуре в 1999 г. «Не надо ожидать, — говорил он, — что мы из уважения к принципу экономического либерализма будем игнорировать интересы нашего народа и нашей страны в пользу иностранцев»⁹. Рекомендации МВФ, которым Малайзия в сентябре 1998 г. последовала, оказались деструктивными, и только отказ от них обеспечил быстрое преодоление кризиса.

Предсказания полной утраты национальными государствами суверенитета в отношении своей экономики в пользу наднациональных или международных образований вряд ли оправдаются. Как бы ни было велико влияние наиболее могущественных стран и их транснациональных гигантов, национальные государства в обозримой перспективе не отомрут, а, наоборот, будут укреплять себя и добиваться демократизации глобальной экономической среды. Международному сообществу, видимо, предстоит найти и узаконить разумные границы делегирования национального суверенитета в экономической области международным институтам.

1.7. Антиглобализм — протест против либеральной модели глобализации

Программы либерализации и структурной адаптации, рекомендуемые МВФ и ВТО, в возрастающей степени подчиняют «социальное измерение», или социальную ориентацию национального развития, внешним экономическим силам. Это наблюдается повсюду и особенно — в развивающихся странах и в переходных экономиках.

Джордж Сорос в своей книге «Кризис мирового капитализма» пишет, что капитализм в стадии глобализации отличается от его прежних этапов всепоглощающее стремление к успеху, усиление мотива прибыли и проникновение его туда, где ранее преобладали иные ценности — культурные,

профессиональные, нравственные. «Не будет преувеличением сказать, — замечает он, — что деньги правят теперь жизнью людей в большей степени, чем когда-либо раньше»¹⁰.

ше» -

Если предоставить одним лишь рыночным силам определять глобальное распределение доходов, то неравенство в международном масштабе будет воспроизводиться и даже усиливаться. *Глобальная экономическая система, в центре которой находится только рынок, а другие регулирующие механизмы отсутствуют, не может обеспечить мировую гармонию* — к этому выводу приходят многие здравомыслящие политики и общественные деятели, среди которых был и папа Иоанн Павел II.

Становящиеся все более очевидными односторонность и несправедливость в распределении благ экономической глобализации, неумеренная пропаганда ее достоинств и игнорирование угроз вылились в последние годы в массовые антиглобалистские выступления тех, кто испытал на себе ее негативные последствия. Первые приуроченные к официальным международным форумам демонстрации антиглобалистов, как, например, в Сиэтле и Генуе, сопровождались эксцессами и схватками с полицией, что вызвало осуждение властей и не позволило разглядеть истинную подоплеку событий. В дальнейшем движение протеста разрасталось, получая поддержку левых партий и организаций и одновременно переходя в более цивилизованное русло. В этом отношении весьма показательны первый и второй всемирные социальные форумы, состоявшиеся в 2001 и 2002 гг. в бразильском городе Порту-Алегри в противовес давосскому Всемирному экономическому форуму, собирающему мировой политический и бизнес-истеблишмент.

Второй бразильский форум, собравший около 50 тыс. делегатов, в том числе и видных политических деятелей из ряда стран, прошел под девизом «Возможен другой мир». Он показал, что антиглобалистское движение — это не сборище крикунов и дебоширов, а общественная сила, призванная отказаться от глобализации по-американски и считающая возможным придать ей человеческое лицо. Пока нет настоящего диалога между теми, кто убежден в превос-

ходстве либеральной, **основанной** на свободе рыночных сил модели глобализации, **и** теми, кто выступает за контролируемую (обузданную) глобализацию, например первые лица Франции. У той **и** другой стороны мало конструктивных идей, как исправить изъяны этого процесса. Но вопрос о назревающих переменах уже оказался в фокусе внимания международной общественности. Весьма примечательны высказывания па этот счет министра иностранных дел Франции Юбера Ведрипа: «...перед **лицом** извращающих последствий либеральной глобализации нам теперь необходимо новое равновесие...» или «глобализация сама по себе стремится к углублению **неравенства**»¹. Конструктивные решения пока не найдены, но дебаты на форуме уже велись на тему «Международные организации и архитектура мировой власти»².

То, что получило клеймо «**антиглобализм**», в действительности представляет отнюдь не отрицание объективного процесса мирового развития, **а** протест против его современных форм, сложившихся под влиянием интересов ведущих индустриальных держав, прежде всего США, и не учитывающих в должной мере проблем и трудностей остального мира. Переустройство международного экономического порядка, которое уже стучалось в дверь мировой политики в 70-е годы, вновь выдвигается на повестку дня. Это центральная политическая и идеологическая проблема, порождаемая глобализацией. Можно сказать, что мир переживает свое переходное время, которое рано или поздно приведет к переменам в содержании, формах и механизмах международных экономических отношений.

¹ Maddison A, Monitoring the World Economy, OECD, Paris, 1955.

² World Economic Outlook. Supporting Studies. IMF 2000, p. 20.

³ Global Financial Report, IMF, April 2004, p. 71.

⁴ Global Financial Report, IMF, April 2006, p. 154.

⁵ World Investment Report, UNCTAD, 2005, UN, N Y and Geneva, 2005, p. 267.

⁶ World Investment Report, UNCTAD, 2005, UN, N Y and Geneva, 2000, p. XVI.

⁷ World Investment Report, UNCTAD, 2005, UN, N Y and Geneva, 2005, p. 17.

⁸ Human Development Report, UNDP, 1999, NY, p. 2.

⁹ Независимая газета. Дипкурьер. 2000. № 4, 2 марта. С. 3.

¹⁰ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. М., 1999. С. 127.

¹¹ Новая газета. 1992. № 10 (748). С. 14.

Контрольные вопросы

1. *Что отличает процесс экономической глобализации от интернационализации хозяйственной жизни о прошлом?*
2. *Каковы основные показатели экономической взаимозависимости стран и их участия в мировой экономике?*
3. *Каковы главные движущие силы процесса экономической глобализации?*
4. *Какую роль играют транснациональные корпорации в мировой экономике?*
5. *С какими глобальными проблемами столкнулось человечество на рубеже веков?*
6. *Какие экономические преимущества открывает странам мира процесс глобализации? Как они распределяются между странами?*

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — ПЕРВООСНОВА ГЛОБАЛИЗМА

Если бы можно было проследить эволюцию мировой экономики на клеточном уровне, то стало бы очевидным, что началом начал является международное разделение труда. Подобно стволовым клеткам живого организма, рождающим все разнообразие органов, оно является первоосновой многогранной системы международных экономических отношений. Представляя собой лишь одну из ипостасей всеохватывающего процесса общественного разделения труда, или, другими словами, процесса дифференциации и обособления отдельных видов трудовой деятельности, международное разделение труда занимает особое место в развитии человеческого сообщества — оно делает страны взаимозависимыми, образует иную, отличную от внутренней, сферу экономической жизни.

2.1. Суть и формы общественного разделения труда

Разделение труда — естественное и весьма существенное свойство процесса труда, повышающее его **производительность** и качество. В первобытной семье и **общине** уже существовало разделение труда, обусловленное прежде всего различиями полов. Мужчина охотился, добывая пищу, был **воином**, **женщина** находилась у очага с детьми,

ведя домашнее хозяйство. По мере прогресса цивилизации разделение труда распространялось и вширь, и вглубь, приобретая общественный характер. История знает несколько крупных этапов па этом пути: отделение земледелия от скотоводства, появление ремесленного и мануфактурного производства, крупной фабричной промышленности, превращение в самостоятельные виды деятельности транспорта, почтовой, электрической и электронной связи, обособление сферы услуг и т.д.

Отделение одного вида трудовой деятельности от других, специализация в производстве отдельных видов продукции - процесс непрерывный и бесконечный. Он протекает в двух направлениях: происходит дифференциация не только по родам деятельности, но и по территориальному признаку, когда отдельные виды производства сосредотачиваются на определенной территории.

Что касается различий в самой трудовой деятельности, то К. Маркс выделял три главных вида разделения труда.

- *Общее (генеральное) разделение труда*, под которым он понимал образование крупных самостоятельных сфер материального и нематериального производства. Сегодня к ним можно отнести промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, торговлю, финансово-банковскую систему, образование, здравоохранение, государственное управление, индустрию массовой информации и развлечений, туризм, спорт.
- *Частное разделение труда* формируется на более низкой ступени трудовой деятельности и характеризуется выделением отраслей и подотраслей внутри крупных сфер производства. Промышленность, например, включает многочисленные самостоятельные отрасли — добывающие, металлургию, машиностроение, химию, деревообработку и др., а те в свою очередь — различные подотрасли — угольную, нефтяную, газовую и т.д. Металлургия, например, подразделяется на цветную и черную, машиностроение — на станкостроение, авиастроение, автостроение и т.д.
- *Единичное разделение труда*, по Марксу, происходит внутри предприятий и предполагает специализацию на

выполнении отдельных стадий производственного цикла, или изготовлении отдельных компонентов того или иного изделия. В наше время эти стадии могут быть представлены самостоятельными предприятиями узкого профиля, например, завод точного литья или изготовитель сверл.

Следует подчеркнуть, что процесс дифференциации трудовой деятельности и ее обособления в самостоятельные виды наиболее активно протекает на низших ступенях упомянутой лестницы. В отличие от отраслевой пространственная форма разделения труда предполагает выделение специализирующихся на выпуске той или иной продукции территорий, будь то районы внутри страны или целые государства. Соответственно следует различать межрайонное и международное разделение труда.

Развитие разделения труда в главных разрезах - по роду деятельности и по территории характеризует следующая схема (рис. 2.1).



Рис. 2.1

Международное разделение труда — одна из форм территориального, или географического разделения труда. Его можно определить как *процесс устойчивой концентрации в отдельных странах производства определенных видов материальных благ или услуг сверх внутренних потребностей, т.е. для внешнего обмена, и одновременно как процесс устойчивого удовлетворения внутренних потребностей в тех или иных товарах и услугах за счет завоза извне*. Иными словами, производство отдельных видов продукции сверх нужд страны сопровождается потреблением, не обеспечиваемое собственными производственными возможностями. Поэтому разделение труда предполагает обмен между странами избыточной продукции на недостающую.

Международное разделение труда порождает экономические отношения между участниками этого процесса, и прежде всего по поводу обмена продукцией и связанных с ним денежных расчетов. Эти отношения взаимозависимости со временем усложняются, распространяясь на сферы производства, капитальных вложений, распределения выгод и доходов от разделения труда и т.д. Обособившиеся виды трудовой деятельности и соответственно субъекты разделения труда оказываются связанными многообразными отношениями. *То, как взаимодействуют и соединяются обособившиеся и закрепившиеся на территории разных стран виды экономической деятельности, определяет общественный тип международного разделения труда*. Их взаимодействие может основываться и на равноправном и взаимовыгодном сотрудничестве, и на диктате сильного и подчинении слабых партнеров его интересам.

Поэтому к анализу международного разделения труда важно подходить не только с точки зрения специализации стран в мировом хозяйстве. Не менее существенно выявить характер, а точнее, общественный тип взаимодействия и взаимозависимости между участниками глобальной экономики. Нужно понять, представлены ли в их взаимодействии Демократические начала, подразумевающие равноправие и взаимную выгоду партнеров, или преобладают интересы сильного участника, использующего свое экономическое и

политическое превосходство для получения односторонних выгод и преимуществ.

Не секрет, что демократические начала в международных экономических отношениях далеко еще не восторжествовали. Характер этих отношений во многом формируют жесткая конкурентная борьба, сила, эгоизм и корысть наиболее могущественных и влиятельных участников процесса. В 70-х годах XX в. предпринимались попытки внести некоторые изменения в международный экономический порядок. Развивающиеся страны при поддержке Советского Союза и социалистических государств настояли на принятии резолюции ООН, призывающей к установлению более справедливых условий международного обмена, к оказанию богатыми странами безвозмездной экономической помощи развивающимся государствам, к контролю за деятельностью транснациональных корпораций на основе коллективно согласованного кодекса их поведения. Но эти призывы остались по большей части благими пожеланиями. В 60-е годы страны — члены Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) выдвинули в противовес господствующей в мире практике международного разделения труда новые его принципы, пронизанные духом солидарности, равноправного партнерства и обоюдной выгоды. Этими принципами они намеревались руководствоваться, планомерно развивая взаимное экономическое сотрудничество и осуществляя специализацию и кооперирование производства в рамках СЭВ. Но амбициозный эксперимент по формированию социалистического типа международного разделения труда, как известно, завершился распадом Совета и переориентацией экономических связей его членов на Запад.

2.2. Факторы международной дифференциации трудовой деятельности

Наиболее очевидной причиной возникновения разделения труда между странами являются их *различия в природных ресурсах*. Наличие крупных запасов нефти, газа, минерального сырья и других полезных ископаемых

обычно отводит той или иной стране роль их поставщика на мировой рынок, а их отсутствие приводит к зависимости от ввоза топлива и сырья. В таком положении находятся, например, Япония, Италия и ряд других государств. Богатые нефтью страны Персидского залива, Россия, Иран, Мексика, Венесуэла, Индонезия и другие превратили ее экспорт в один из главных источников средств для приобретения недостающих им товаров. Добыча газа на принадлежащем Норвегии шельфе Северного моря, огромные газовые месторождения на севере России определили во многом профиль их экспортной специализации, равно как дефицит или отсутствие углеводородных источников энергии обусловили профиль импортной зависимости большинства стран Европы.

Аналогичное влияние на формирование международного разделения труда оказывают природно-климатические различия, а также наличие благоприятных условий для выращивания отдельных видов сельскохозяйственных культур или хороших пастбищ для скотоводства, значительных лесных массивов. Примерами могут служить Австралия как крупнейший производитель и экспортер шерсти и мяса, Новая Зеландия — поставщик масла и мяса, Египет и США — хлопка, США, Канада, Австралия — зерна, Аргентина — мяса, Таиланд и Мьянма (Бирма) — риса, Бразилия — кофе, Индия и Цейлон — чая, многие латиноамериканские страны — бананов и т.д. С другой стороны, обеспечение Европы и многих других государств тропическими продуктами зависит от их ввоза. Дефицит зерна и мяса покрывают за счет импорта Россия, ряд европейских и африканских государств, Япония. Словом, в наш век удовлетворение возрастающих потребностей населения планеты в продовольствии происходит в существенной степени на основе международного разделения труда.

Экономико-географическое положение стран, иногда называемое также геоэкономическим, является еще одним фактором, приводящим к распределению труда между государствами. Место страны на карте мира может способствовать или препятствовать ее включению в международный обмен, облегчать или осложнять формирование ее специа-

лизации как производителя или потребителя товаров и услуг. Панамский и Суэцкий каналы, значительно сократившие морские коммуникации и приобретшие поэтому стратегическое значение, позволили и Панаме, и Египту превратить их эксплуатацию в доходную статью экспорта. Расположение Швейцарии, Польши, Дании, Австрии, Венгрии и ряда других стран на перекрестке торговых путей сделало оказание услуг по транзиту одним из профилирующих направлений их участия в международном разделении труда.

Островное положение стран, хороший доступ к морю или океану дают немалые преимущества для экспорта или импорта грузов, особенно многотоннажных — нефти, угля, руд, зерна и пр., а также для развития рыболовства и торгового флота. Многие примеры подтверждают влияние этих факторов на направления международного разделения труда. Так, сочетание богатейших природных ресурсов с близостью их к морским портам предопределило место стран Персидского залива как главных мировых поставщиков нефти, Австралии — экспортера железной руды и угля, Финляндии и Канады — продавцов лесоматериалов и т.д. Благодаря своему географическому положению Греция смогла с выгодой для себя оказывать другим странам транспортные услуги, обзаведясь крупным торговым флотом и комфортабельными круизными лайнерами. Исландия реализовала преимущества своего островного положения, превратив рыболовство и экспорт рыбопродуктов в один из главных источников своих валютных поступлений.

Тропический или субтропический климат, теплое море и великолепные пляжи, живописное побережье, целебные воды, исторические достопримечательности и т.п. представляют ценный рекреационный ресурс, пользующийся все большим спросом на международном рынке туристских услуг. Для таких стран, как, например, Италия, Испания, Греция, Турция, Таиланд, Мексика, и некоторых других туризм стал важной и прибыльной статьей экспортной специализации. Это же относится и к горным и горнолыжным курортам, например, Швейцарии, Австрии, да и вообще ко многим экзотическим странам и территориям земли. Даже поле-

ты на космических кораблях и станциях становятся привлекательной для некоторых богачей туристской услугой.

Можно констатировать также определенную *связь между размерами территории*, численностью населения, емкостью внутреннего рынка страны, с одной стороны, и степенью ее включения в международное разделение труда, с другой. Крупные и развитые страны по сравнению с небольшими обладают, при прочих равных условиях, более емким внутренним рынком, и поэтому их производство в меньшей мере ориентировано на сбыт продукции вовне.

Хотя природные, ресурсные и климатические различия, равно как географическое положение стран, несомненно, имеют важное значение при международном распределении производства, их влияние постепенно уменьшается, уступая место *научно-техническому прогрессу* как главному фактору углубления общественного разделения труда. Если в природных и географических условиях не наблюдается заметных перемен, то в науке и технике они происходят постоянно, стремительно революционизируя производство.

Новые технологии ослабляют зависимость человека от природы, ее превратностей в распределении естественных благ. Проиллюстрировать это можно на многочисленных примерах. Благодаря прогрессу техники бурения, в том числе добычи нефти и газа на морском шельфе, и Англия, и Норвегия, не располагавшие ранее этими ресурсами, стали сами удовлетворять значительную часть своих потребностей и даже экспортировать эти виды топлива. Прогресс в геологоразведке и технике добычи позволил Китаю стать одной из крупных нефтедобывающих стран и уменьшить свою зависимость от импорта.

Новые технические средства транспортировки грузов, как, например, внедрение контейнеризации и использование крупнотоннажных судов, удешевили перевозки и позволили Японии, почти полностью обделенной полезными ископаемыми, за два десятилетия построить одну из самых мощных в мире черную металлургию и ориентированное на экспорт автостроение. Прогресс в создании синтетических и композиционных материалов, не уступающих, а часто даже превосходящих естественные, в частности синтетиче-

ского каучука, искусственных волокон, пластмасс, сокращает зависимость многих стран от импорта натурального каучука, хлопка, **шерсти**, кожи, черных и цветных металлов, лесоматериалов и т.д.

В результате меняется традиционная картина разделения труда, в которой исторически превалировал обмен топлива и сырья, а также продовольствия на готовую продукцию. Все более растет удельный вес готовой продукции в мировой торговле, страны обменивают одни ее виды на другие. Особенно стремительно перемены происходят в обрабатывающих отраслях. Революционные достижения в технике и технологии обычно выдвигают страну-пионера на роль главного производителя и экспортера той или иной продукции. Однако острейшая конкуренция в погоне за новыми техническими решениями может быстро привести к изменению ролей, превратив страну-экспортера в импортера.

Наукоемкие отрасли производства, как, например, авиакосмическая, электроника, приборостроение, фармацевтика и некоторые другие, сосредоточиваются в богатых индустриально развитых странах, способных щедро финансировать крупные научно-исследовательские центры и лаборатории, а страны, не имеющие собственной современной исследовательской базы, обречены на роль импортеров наукоемкой техники и высоких технологий. При этом им приходится часто довольствоваться разработками вчерашнего дня, поскольку монопольное владение новейшими техническими решениями даст дополнительную прибыль.

Весьма показательное действие механизмов международного разделения труда в такой определяющей технической прогресс сфере, как электроника. Появление здесь новых, более совершенных технологий существенно изменило на протяжении короткого периода времени характер международного распределения труда. Мир обязан в первую очередь США появлением электронных микросхем — чипов и массовым производством на их основе компьютеров и другой техники. Знаменитая Силиконовая долина под Сан-Франциско стала колыбелью этой отрасли. До второй половины 1970-х годов США выступали главным мировым производителем и экспортером интегральных схем и микропроцес-

соров. В 1977 г. они удовлетворяли 95% внутренних потребностей в них и доминировали на мировом рынке этой продукции (57%) и европейском рынке (около 50%). Правда, на рынке Японии, защищенном протекционистскими барьерами, их доля оставалась скромной — примерно 25%. Через десять лет Япония отвоевала пальму первенства в данной области у США, переведя их в разряд чистых импортеров данной продукции. Четверть американского рынка микросхем и микропроцессоров оказалась у японских производителей. Доля Японии на мировом рынке этой продукции выросла с 28% в 1977 г. до 50% в 1987 г., а у США она снизилась до 40%.

Успех японских электронных корпораций, таких, как «Тошиба» или «Хитачи*», основывался на собственном развитии и совершенствовании закупаемых в США и других странах новейших технологий и превосходстве в организации массового производства. Однако американцы благодаря своим преимуществам в инновациях быстро отвоевали утраченные позиции. Технический прогресс обеспечили небольшие, но очень предприимчивые фирмы, превратившиеся вскоре в крупные корпорации, такие, например, как «Интел?», «Майкрософт*», «Моторола». Япония вынуждена была перейти на производство компьютеров с использованием американских процессоров и программного обеспечения.

Так в этой новой, стремительно растущей сфере производства с многомиллиардными суммами продаж складывалось и менялось разделение труда между двумя лидирующими в электронике странами. Причем преимущества в разработке новых технологий являлись главным козырем в конкурентной борьбе и определяющим фактором формирования международного разделения труда.

Перечисленные выше различия в природно-климатических условиях, географическом положении, техническом развитии далеко не полностью объясняют принципы международного распределения производства. На сегодняшнем профиле страны в мировом хозяйстве сказываются также доставшееся ей историческое наследие, сложившаяся политическая и социально-экономическая система, уровень индустриального развития. Эти факторы могут облегчать

либо тормозить и деформировать использование всех других предпосылок международного разделения труда, сдерживать или стимулировать открытие экономики для ее включения в глобальную торговлю и обмен. Словом, многое зависит от того, придерживается ли конкретное государство политики автаркии и жесткого протекционизма или открытости своей экономики. Разумеется, серьезным ограничением оказываются и экономическая отсталость, и неразвитость промышленности, имеющие часто глубокие исторические корни. Факторы исторического и социального характера накладывают на развитие международного разделения труда сильный отпечаток.

Обобщающее представление о влиянии различных факторов даст приводимый ниже рис. 2.2.



Рис. 2.2

Уже шла речь о том, что отношения, порождаемые дифференциацией труда между странами, могут быть неравными, основанными на господстве богатых стран и эксплуатации ими слабых и зависимых партнеров. Такими отношениями отличалась эпоха колониализма, последствия которой еще до сих пор полностью не преодолены. Целый ряд африканских и латиноамериканских стран вынужден мириться со своей ролью топливно-сырьевых и сельскохозяйственных придатков развитых государств. Их экономика страдает от ножниц цен на сырье и готовую продукцию, неустойчивости конъюнктуры мировых рынков, от преобладания неквалифицированного труда и его низкой производительности. Между тем многие из них обладают природными, климатическими и другими благоприятными предпосылками для более выгодного и разностороннего участия в мировой экономике.

2.3. Сравнительные преимущества международного разделения труда

Разделение труда в международном масштабе даст его экономию каждому участнику независимо от уровня его индустриального развития, хотя величины полученной выгоды могут сильно различаться. Механизм образования этих выгод заслуживает специального рассмотрения. В реальной жизни он достаточно сложен и непрозрачен, что скрывает суть явления, которую, однако, убедительно разъясняет теория сравнительных издержек или преимуществ, разработанная в начале XIX в. выдающимся английским экономистом Давидом Рикардо (1772-1823). Она изложена в его классическом труде «Начала политической экономии и податного обложения». В своем учебнике экономики лауреат Нобелевской премии, американский экономист Поль Самуэльсон остроумно заметил, что если бы экономические теории подобно девушкам могли участвовать в конкурсах красоты, то теория сравнительных издержек, несомненно, получила бы пальму первенства.

Д. Рикардо рассматривает условный пример разделения труда между Англией и Португалией при изготовлении сукна и вина, причем и в том, и другом производстве Португалия обладает более высокой производительностью. Тем не менее ей выгодно продавать свое вино в обмен на английское сукно. Это иллюстрирует табл. 2.1.

Таблица 2.1

Схема использования сравнительных преимуществ в международном разделении труда

Товар	Количество товара	Затраты на производства, человеко-часы	
		Англия	Португалия
Сукно	X	100	90
Вино	Y	120	80
Пропорция обмена на внешнем рынке		$X = Y$	
Экономия от международного разделения труда		20	10

Д. Рикардо исходит из того, что X количества сукна приравнивается на внешнем рынке к Y количества вина. Он принимает эту пропорцию за данное, не задаваясь вопросом, чем она определяется. Другое упрощение, по сравнению с реальной практикой, состоит в том, что затраты на производство обоих товаров выражены не в деньгах, сопоставимых между собой, а в сравнимом рабочем времени. Такое допущение возможно, поскольку согласно трудовой теории стоимости цены в конечном счете отражают трудовые затраты. Конечно, интенсивность и производительность труда в обеих странах должны различаться, но и этим обстоятельством Д. Рикардо пренебрегает, считая трудовые затраты сравнимыми.

Дальнейшие рассуждения строятся следующим образом. Англии выгодно отказаться от собственного производства вина, поскольку, обменяв свое сукно на португальское вино, она сэкономит 20 человеко-часов (чел.-ч) труда своих работников. Португалия тоже окажется в выигрыше, так как обмен ее вина на сукно сэкономит ей 10 чел.-ч: при собственных затратах на производство сукна в 90 чел.-ч она отдаст за соответствующее количество сукна лишь 80 чел.-ч, потраченных ею на изготовление вина.

Таким образом, сравнение издержек свидетельствует о безусловной выгоде международного разделения труда для его участников. Однако приложение теории Д. Рикардо к практике современной торговли требует отказа от допущений и упрощений, оправданных только в теоретическом анализе. Судить об эффекте распределения труда его участники могут на основе сравнения внешнеторговой цепи импортного продукта с затратами на экспортный эквивалент ввозимого товара. Чтобы купить что-то вове, надо продать на соответствующую сумму свое, понеся определенные издержки. Эти издержки, выраженные в реальных[^] внутренних ценах, приводятся в сопоставимый вид с ценой импорта с помощью действующего валютного курса.

Пропорции обмена ввозимых товаров на вывозимые определяет движение мировых цен, которые весьма изменчивы и могут легко перечеркнуть предполагаемую выгоду. То же самое может произойти и при резких колебаниях валютного курса.

Следует отметить и еще одно важное обстоятельство. Дело в том, что эффект от участия в международном разделении труда с точки зрения отдельного экспортера или импортера необязательно совпадает с эффектом для экономики страны в целом. Скажем, закупка для российских авиалиний иностранных авиалайнеров, более экономичных и с большим ресурсом безремонтной эксплуатации, может быть предпочтительна для авиакомпаний, но губительна для национальной авиационной промышленности. Закрытие или репрофилирование отечественных предприятия, лишенных сбыта, увольнение рабочих и конструкторов приведут страну к потерям, несопоставимым с выгодами авиаперевозчиков.

С точки зрения интересов нации и даже иногда отдельных компаний важно принимать во внимание не столько текущие выигрыши или убытки, сколько перспективы обретения в дальнейшем конкурентоспособности на мировом рынке. Другими словами, следует ориентироваться на то, как будут складываться сравнительные издержки по мере роста и совершенствования собственного производства. Текущие убытки может с лихвой перекрыть будущая выгода.

У Д. Рикардо оказалось немало последователей, которые стремились развить и конкретизировать его теорию сравнительных издержек, чтобы избавить ее от некоторых условностей и сделать практически пригодной. В начале XX в. шведские экономисты Хекшер и **Олин** предложили объяснять возникновение преимуществ в международном разделении труда наличием у стран в избытке того или иного фактора производства — земли, капитала, трудовых ресурсов. То, что имеется в избытке, обычно стоит дешево, и это, стало быть, выгодно вывозить, обменивая на продукцию, производимую с использованием дефицитных факторов производства. Многочисленные примеры это подтверждают, но в ряде случаев практика расходится с теорией.

Так, американский экономист, лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев показал с помощью разработанного им лжеотраслевого баланса, что США ввозили капиталоемкую продукцию, несмотря на избыток имеющихся у них **капиталов**. Этот феномен, противоречащий рассуждениям Хекшера и Олина, получил название «парадокса Леонтьева». Правда, можно указать на другое преимущество, которым воспользовались США, — наличие развитого технического потенциала и большой армии высококвалифицированных работников. Поэтому экспорт трудоемкой продукции оказался предпочтительным.

Трудно объяснить с точки зрения обеспеченности факторами производства быстрый прогресс разделения труда между индустриально развитыми странами, структура экономики которых весьма схожа. Будучи в равной мере наделенными и капиталом, и квалифицированной рабочей силой, они тем не менее широко используют возможности внутриотраслевой специализации, а также имеющиеся у каждой

стороны преимущества в инновациях и организации производства.

2.4. Сравнительная конкурентоспособность национальных хозяйств

Конкуренция — главное преимущество рыночного хозяйства, обеспечивающее повышение производительности труда и непрерывное совершенствование выпускаемой продукции. На мировом рынке она ведется наиболее жестко, заставляя национальных производителей делать максимум возможного, чтобы сохранить и усилить свои сравнительные преимущества. Разумеется, страны мира различаются по степени вовлеченности в процесс международного разделения труда и использования его выгод. Последние достаются прежде всего тем из них, кто может создать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию.

Способность производить на экспорт товары и услуги с меньшими по сравнению с другими государствами издержками и лучшего качества, а также расширять круг таких товаров и увеличивать свою долю на мировом рынке относится к принципиально важным качествам национальной экономики в условиях глобализации. По официальному определению Организации экономического сотрудничества и развития, конкурентоспособность нации — это «степень, в которой страна может при условии свободных и честных рыночных отношений производить товары и услуги, способные удовлетворять требования международных рынков, и одновременно поддерживать и повышать в течение длительного времени реальные доходы своего населения*¹. В этом определении справедливо подчеркивается, что конкурентоспособность страны, ее открытость внешнему миру находятся в неразрывной связи с уровнем жизни людей.

Постановку вопроса о конкурентоспособности на макроуровне, т.е. уровне страны, некоторые ученые считают неоправданной, поскольку, по их мнению, в конкуренции уча-

ствуют не государства, а отдельные производители. На практике это не совсем так. Что бы по этому поводу **ни** говорилось, де-факто государственные институты втянуты в конкурентную борьбу, хотя и иначе, чем частные фирмы и корпорации. Чем мощнее экономика, чем динамичнее она развивается, тем выше авторитет и влияние страны во всех видах международных отношений, тем легче ей обеспечивать национальным производителям благоприятные условия для внешней экономической деятельности. Особенно **существенна** роль государства в обеспечении такого решающего преимущества в конкуренции, как высокие показатели развития национальной науки, культуры, техники и образования.

К этому следует добавить, что в реальной действительности отсутствуют условия для идеальной, или так называемой совершенной, конкуренции. Рынки отдельных товаров нередко сильно монополизированы, государственная политика либо поощряет, либо препятствует ввозу и вывозу товаров, экономически и политически слабые участники торговли вынуждены часто соглашаться на неравноправные условия торговли. Торговое эмбарго или дискриминация в отношении той или иной страны могут сильно ослабить ее конкурентные позиции. Крупная транснациональная компания, доминирующая на мировом рынке, в состоянии, прибегнув к агрессивным действиям, вытеснить и даже разорить своих конкурентов, в иных условиях вполне жизнеспособных.

Сказанное выше объясняет попытки оценить конкурентоспособность стран в более широком смысле, не только с точки зрения преимуществ изготовления и продажи на мировом рынке отдельных видов продукции, но и *с позиций эффективности функционирования всей национальной экономики*. Пионером в этом деле выступил и в течение более 20 лет остается Мировой экономический форум (МЭФ), собирающийся ежегодно в Давосе (Швейцария). По его заказу исследовательская группа компетентных специалистов ведет регулярный мониторинг глобальной конкурентоспособности более 100 стран мира и регулярно издает обстоятельные с обширнейшей информацией доклады

по этому вопросу. В них приводится рейтинг стран по «индексу глобальной конкурентоспособности», которая рассматривается как «результат взаимодействия комплекса политических и институциональных факторов, определяющих уровень эффективности национальной экономики и перспектив ее процветания»².

Расчеты основываются на сложной методике, разработанной американскими экономистами Джеффри Саксом и Джоном Мак Артуром. С ее помощью **важнейшие** статистические показатели и экспертные оценки приводятся к общему знаменателю. Анализу и качественной оценке подвергаются три главные сферы, в которых формируются конкурентные преимущества. В каждой из них выделяются десятки критериев для последующей интегральной оценки. К первой сфере — «качество макроэкономической среды» — относятся важнейшие показатели развития, включая ВВП на душу населения, темпы его роста, объем, удельный вес накоплений и инвестиций, темп инфляции, степень открытости экономики, ее участия в мировой торговле, диверсифицированность экспорта и импорта, состояние платежного баланса и т.п. Ко второй — «эффективность государственного управления, включая состояние государственных институтов» — оценки влияния государственного управления на конкурентоспособность, в частности, бюджетной и налоговой политики, институциональной инфраструктуры, в том числе эффективности функционирования банковской и финансовой системы, рынка капиталов, условий развития бизнеса и образования и т.д. К третьей — «восприимчивость к новым технологиям» — оценки инновационной деятельности, научного потенциала, способности бизнеса к рыночной адаптации, качества менеджмента и т.д.

Уровень технологической инфраструктуры, эффективность государственной администрации, качество системы образования, производительность труда — все эти характеристики относительно устойчивы и не меняются заметно в короткие промежутки времени. Несомненно, что они в первую очередь определяют преимущества, которыми обладает страна в международном разделении труда, а следовательно, и вероятный профиль экспортной специализации ее экономики.

Конечно, многие из используемых МЭФом критериев не имеют строгих количественных характеристик, и по ним возможны лишь экспертные оценки в баллах. Отсюда проистекает немалая условность результатов. При исчислении общего индекса глобальной конкурентоспособности отдельные показатели приходится взвешивать в соответствии с тем или иным удельным весом, который определяют эксперты. Поэтому проводимые сравнения неминуемо несут на себе известный отпечаток субъективизма. Но несмотря на условность, упомянутый индекс позволяет судить об успешности функционирования национальных экономик.

2.5. Россия в условиях глобальной конкуренции

Уже отмечалось, что к преимуществам и одновременно издержкам глобализации относится резкое *обострение международной конкуренции*. Это не дает окрепнуть национальной промышленности в развивающихся странах, открывает двери для завоевания их внутреннего рынка ТЫК. Но и ведущие индустриальные державы в стремлении устоять в обостряющейся конкуренции вынуждены напрягать силы и снижать издержки нередко за счет ухудшения социального климата внутри предприятий и в стране в целом, сокращения занятости, слияния или поглощения однопрофильных компаний. Открывая и либерализуя свою экономику, Россия вынуждена считаться с суровыми условиями выживания в глобализирующейся экономике.

Для России самое главное заключается не столько в расширении перечня товаров, находящихся сбыт на взыскательных внешних рынках, сколько в обеспечении конкурентоспособности всей экономики в сравнении с другими странами мира. Конкурентоспособность в узком смысле слова, будучи заслугой ряда фирм и предприятий, радует, и ее, несомненно, надо наращивать. Однако в глобальной экономике, свойственной нынешнему веку, борьба развертывается вокруг того, насколько отдельные страны способны лучше других развивать свою экономику, повышать благосос-

тояние общества и качество жизни населения. Это сегодня становится важнейшим аргументом в международной политике и мировой торговле. Конкурентоспособность в широком смысле слова — важнейший стратегический ориентир, путь более полного и выгодного использования преимуществ глобализации, а также приобретения веса в международных делах.

Кроме данных МЭФа, пока нет других авторитетных сравнений эффективности национальных экономик в глобальном контексте. Их можно упрекать в несовершенстве, но нельзя не принимать во внимание. Доклад МЭФа о глобальной конкурентоспособности за 2005-2006 гг. охватывает 117 стран мира. Россия в этом списке занимает 53-е место непосредственно после Египта (52-е место) и Казахстана (51-е) и впереди Аргентины (54-е). Такое положение заставляет серьезно задуматься. Задуматься еще и потому, что мы по сравнению с 2004 г. опустились на несколько позиций. Лидерами выступают США, Финляндия, ведущие индустриальные страны Европейского союза.

Доклад не только показывает соотношение стран по эффективности национальной экономики, но и выявляет причины, лежащие в основе снижения или повышения их рейтинга. Для нас, естественно, интересно, почему, по мнению авторитетных западных экспертов — составителей доклада, Россия откатывается назад по ряду решающих позиций. И это при том, что она располагает немалыми преимуществами в глобальном состязании, а именно: высокой обеспеченностью полезными ископаемыми, квалифицированными кадрами ученых и инженеров, хорошей системой образования, многими техническими достижениями. Например, по качеству работы исследовательских институтов в 2004 г. ей отведено в докладе 19-е место, в 2005 г. — 31-е, по качеству обучения, в том числе математического, — 21-е, а в 2004 г. — 23-е место.

Картина, однако, выглядит совсем по-другому, когда речь идет об эффективности государственного управления экономикой и развитии важнейших рыночных институтов. Плачевное положение в этих областях выявили опросы 470 российских предприятий. По их результатам и был опреде-

лен рейтинг России по соответствующим позициям. Доклад отмечает, что именно здесь надо искать объяснение фундаментальной проблемы российской экономики — неблагоприятного инвестиционного климата и стране, а следовательно, и недостаточного динамизма экономики. По этим критериям России отведено 75-е место в 2005 г. (70-е — в 2004-м), рядом с Марокко.

Каковы же самые тревожные позиции, обуславливающие нашу низкую глобальную конкурентоспособность? Рейтинг по этим позициям находится в диапазоне от 80-го до 101-го места из 117. Причем по сравнению с 2004 г. он, как правило, снизился на 5-10 мест. Вот наиболее характерные примеры. По степени развития финансовых рынков страна по сравнению с 2004 г. переместилась с 72-го на 86-е место, в оценке здоровья и надежности банков — с 91-го на 101-е место, по доступности получения кредитов — с 87-го на 91-е. Примерно такие же рейтинги и такое же их ухудшение приводятся в докладе по степени независимости правосудия, эффективности законодательства, защите прав собственности, надежности полиции и всей правоохранительной системы. О серьезных институциональных пороках, препятствующих повышению глобальной и отраслевой конкурентоспособности страны, свидетельствует, по мнению авторов доклада, положение дел в борьбе с коррупцией и организованной преступностью. По доле расходов бизнеса, вызванных ростом коррупции и организованной преступности, Россия находится соответственно на 101-м и 109-м месте, причем по отношению к 2004 г. откатилась на 9-13 позиций. Не радуют и оценки того, как влияют налоги на стимулирование труда и инвестиций, как доверяет общество политикам и как оно оценивает эффективность экономической политики, в том числе антимонопольной. И по этим критериям Россия в последних рядах списка из 117 стран. Например, по степени фаворитизма при принятии правительственных решений страна переместилась за истекший год с 85-го на 106-е место.

Даже делая поправку на субъективизм экспертов и погрешности методики, трудно отрицать, что проблемы, на которые они обращают внимание, существуют и требуют уст-

ранения. Если задача повышения конкурентоспособности ставится всерьез и надолго, то ее нужно настойчиво решать. Без этого трудно обеспечить переход на новейшие технологии и снижение издержек производства, невозможно стать серьезными конкурентами в экспорте трудо- и наукоемкой продукции. Словом, от преодоления указанных пороков в российской экономической системе во многом, если не в решающей мере, зависит выход России в ряды наиболее динамично и успешно развивающихся стран мира.

¹ Global Competitiveness Yearbook 2001, p. 43.

² Ibid. P. XIII.

Контрольные вопросы

1. В чем заключаются различия между общественным разделением труда по роду деятельности и по территории?
2. Как можно классифицировать общественное разделение труда по его видам?
3. Какие главные факторы обуславливают международное разделение труда?
4. Как влияют международные политические отношения на разделение труда между странами?
5. Как Д. Рикардо объяснил возникновение экономии труда у торгующих стран, одна из которых уступает другой по производительности труда?
6. Какие факторы определяют конкурентоспособность национальной экономики в глобальной системе торговли?

МИРОВОЙ РЫНОК И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Мировой рынок представляет собой международную сферу обмена как товарами и услугами, так и денежными капиталами и рабочей силой. Ныне его отличает значительно более динамичное, чем национальных хозяйств, развитие. Это характерный признак экономической глобализации, под знаком которой человечество вступило в XXI в. В предыдущих лекциях был приведен конкретный статистический материал, подтверждающий данный вывод. Объем мировой торговли товарами и услугами увеличивается в последние десятилетия темпами, вдвое превышающими темпы роста мирового ВВП. Все большая доля материальных и духовных благ, производимых странами, предназначается не для внутреннего использования, а для международного обмена на другие блага. И для многих стран внешний рынок стал определять возможности экономического роста. Особенно стремительно растут вывоз капиталов и межстрановая торговля правами собственности. Размеры и динамика такого рода операций в десятки, а порой и в сотни раз превышают показатели развития мировой торговли товарами и услугами.

Сегодня мировой рынок характеризуют не только гигантский объем сделок, но и ряд других новых черт. На пути перемещения между странами факторов производства исчезают традиционные барьеры, и обмел результатами деятельности становится несравненно более свободным и интенсивным, чем раньше. Изменился состав участников рынка, среди которых определяющую роль теперь играют

транснациональные корпорации и их многочисленные зарубежные филиалы. Значительную часть мировой торговли представляет оборот, совершающийся внутри транснациональных структур. В нем применяются особые цены и отсутствует конкуренция. В то же время соперничество между ТНК и остальными участниками рынка приобретает особенно ожесточенный характер. Национальные государства, оставаясь активными действующими лицами на международной арене, тем не менее утрачивают часть своего суверенитета в вопросах внутренней и внешней экономической деятельности. Новым структурным элементом мирового рынка стали интеграционные группировки государств, создаваемые с целью интенсификации торговли и разнообразного экономического сотрудничества между их членами, а также защиты от торговой экспансии извне. Порядки и условия торговых отношений складываются под все большим воздействием международных экономических организаций, в том числе региональных, п ТНК. Они определяют также многие нормы и стандарты социальной и экономической политики, которым вынуждены подчиняться отдельные государства.

Ведущие торговые державы мира имеют решающий голос в основных межгосударственных экономических организациях, им принадлежат наиболее мощные и влиятельные ТНК, они являются главными экспортёрами не только товаров и капиталов, но также новейших технологий, производственного опыта, разнообразных услуг, достижений науки и культуры. Понятно, что преимущества экономической глобализации достаются прежде всего им. Под влиянием всей совокупности этих обстоятельств произошли существенные сдвиги в вещественной и географической структуре мировой торговли и валготпо-финансовых отношений.

Приобретая новый облик, мировой рынок выдвигает перед его участниками немало сложных задач и проблем. Чтобы успешно справляться с ними, необходимо располагать достоверной информацией о процессах, происходящих на этом рынке, правильно оценивать тенденции его развития и разбираться в особенностях механизма функциониро-

вания. Поэтому анализ мирового рынка и международной торговли заслуживает **специального** рассмотрения.

3.1, Эволюция товарной и географической структуры

Под влиянием различных обстоятельств — развития производительных сил, революций в технике, изменений в геополитической обстановке и др. — происходили и происходят существенные перемены в характере мировой торговли. Показательна эволюция ее географической и особенно товарной структуры. Хотя на мировом рынке по-прежнему доминируют промышленно развитые государства, их доля постепенно снижается. Если в 1970 г. на них приходилось в текущих ценах 74% всего мирового товарооборота, то в 2000-2005 гг. — примерно 63-65%, причем товарооборот внутри этой группы стран составлял около 70% всего объема их внешней торговли. Статистика МВФ относит все остальные страны к категории «Развивающиеся и другие страны возникающего рынка», включая в нее и страны с переходной экономикой. Удельный вес данной группы в мировой торговле, исчисляемый в текущих ценах, за упомянутый период несколько повысился — с 26% в 1970 г. до 33-36% в 2005 г. (отчасти за счет значительного роста цен на нефть, а также появления в их экспорте новой продукции перерабатывающей промышленности, повлияло и стремительное увеличение экспорта из Китая). Половина внешней торговли этой группы стран ориентирована на промышленно развитый мир. В развитии взаимных обменов сохраняются значительные неиспользованные резервы. Что касается стран с переходной экономикой, куда входят наряду с другими странами Китай и Россия, то их совокупный удельный вес остается достаточно скромным — около 8% мирового товарооборота, а взаимные связи не превышают 2-3% этого оборота. Особое место в этой группе занимает Китай, стоящий на 8-м месте в мире по объему внешней торговли (экспорт плюс импорт).

Вслед за европейским Общим рынком, который за четыре с лишним десятилетия перерос в экономический и валютный союз, возникли более молодые интеграционные группировки, что придало новые черты географической структуре мировой торговли. Под их влиянием расширяется и интенсифицируется внутрорегиональная торговля, причем иногда в ущерб отношениям с остальным миром. Об изменении удельного веса взаимной торговли во внешней торговле стран основных региональных группировок свидетельствует табл. 3.1.

Табл. ица3.1
Доля внутрорегионального экспорта в общем экспорте
в 1990-2003 гг. (в %)

	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003
НАФТА	41	40	46	46	46	46	45
ЕС	59	64	64	61	62	62	62
МЕРКОСУР	9	20	20	21	18	14	14
АСЕАН	19	23	22	24	23	24	25
АТЭС	...	72	72	73	72	73	72

Источник: Direction of Trade Statistics (DOT), IMF and EUROSTAT.
IMF, World Economic Outlook, October 1999, p. 129.

Из данных табл. 3.1 видно, что образование интеграционных группировок позволяет расширить и облегчить взаимную торговлю до определенных пределов, но затем доля регионального рынка стабилизируется. Внутри Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), объединяющей США, Канаду и Мексику, несколько интенсифицировались взаимные связи США с их непосредственными соседями, но не между Мексикой и Канадой. Создание Южноамериканского общего рынка МЕРКОСУР, в котором участвуют Бразилия, Аргентина, Парагвай и Уругвай и, возможно, присоединится Венесуэла, способствовало росту взаимной торговли. Однако экономические трудности, ис-

пытаемые рядом этих стран, привели в последующем к некоторому снижению удельного веса регионального рынка. Что касается Европейского союза, то показателем интенсификации экономических связей внутри него служит не столько повышение доли взаимной торговли в совокупном внешнеторговом обороте его членов — она достаточно высока, сколько переход к более глубоким и эффективным формам интеграции, в частности введению единой валюты — евро, что облегчило процесс межстранового слияния и поглощения компаний. АСЕАН, включающий Индонезию, Таиланд, Малайзию, Филиппины, Вьетнам и ряд других стран Юго-Восточной Азии, видимо, также явился одним из факторов усиления внутриблоковых торговых связей.

Страны, объединяемые организацией Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), куда входят как крупные державы — США, Япония, Китай, Россия, Австралия, так и средние и малые страны с разным уровнем развития, не создают друг для друга особых торговых преимуществ, но пытаются согласовывать свою политику в вопросах развития экономики и взаимных связей в данном регионе.

Создание предпочтительных условий экономических обменов и сотрудничества, прежде всего за счет демонтажа таможенных барьеров и рамках БНАФТА, побудил США выступить с инициативой распространения зоны свободной торговли на оба американских континента, которую в апреле 2001 г. поддержали главы 34 государств, принявшие соответствующую декларацию в канадском городе Квебеке. Они высказались за образование к 2006 г. зоны свободной торговли обеих Америк. Однако реализация этих планов наталкивается на сдержанное отношение Бразилии, Венесуэлы, Боливии и Аргентины, которые опасаются доминирования в этой зоне США и Канады в ущерб менее развитым странам Латинской Америки.

Обе тенденции к глобализации и регионализации международной торговли наличествуют в современном мире. Их нередко считают противоречащими друг другу. Бесспорно, создание региональных торговых группировок означает

известное обособление от общемирового процесса либерализации торговли. Но, с другой стороны, защищая себя от недобросовестных и приносящих ущерб действий более могущественных стран-конкурентов, участники региональных объединений усиливают свои позиции в глобальной системе торговли. Они получают возможность успешнее отстаивать свои интересы, добиваться равноправных и взаимовыгодных условий торговли. Поэтому тенденцию к регионализации правильнее оценивать не как антитезу глобализации, а как одну из форм ее проявления. Этот объективный процесс не лишен противоречий, и их столкновение лежит в основе его развития.

Эволюцию мирового рынка за последний век характеризовали глубокие сдвиги в товарной структуре торговли, о чем свидетельствуют данные табл. 3.2.

Т а б л и ц а 3.2

Товарная структура мировой торговли
(текущие цены, %)

Товарные группы	1913	1955	1973	1994
Сырье и топливо	64,1	54,8	39,5	25,3
Готовые товары	35,9	45,2	60,5	74,7
В том числе машинное и транспортное оборудование	6,3	17,5	28,7	38,3
<i>Доля готовых товаров во внешнем товарообороте</i>				
Индустриальные страны	95,4	85,2	83,9	72,9
Развивающиеся страны	4,6	4,4	6,6	24,7

Источник. World Economic Outlook. Supporting Studies. IMF, 2000, p. 21.

Как показывает данные таблицы, две главные группы товаров — топливо-сырьевые и готовые — поменялись местами. И эти структурные сдвиги продолжились в последующие годы. В начале прошлого века на первую группу приходилось без малого две трети, тогда как к его концу — всего одна четвертая, а доля готовой продукции, наоборот, подня-

лась с одной трети до трех четвертей. Эти перемены обусловлены в первую очередь бурным прогрессом техники и технологии, повышением уровня экономического развития большинства стран мира.

Первичные продукты природы подвергаются все более глубокой переработке. Сложность и качество машин, оборудования, приборов, транспортных средств, химических продуктов, потребительских товаров возрастают, что приводит к повышению доли труда и научно-технической мысли в себестоимости товаров по сравнению с долей первичного сырья и материалов. Поскольку материалоемкость и энергоемкость готовой продукции неизменно снижается, из каждой единицы потребленного сырья и топлива ныне производится большая стоимость, чем раньше. Кроме того, расширяется производство в развитых странах синтетических материалов, заменяющих натуральные и уменьшающих потребность в их импорте. Возрастание научно- и трудоемкости готовой продукции дает импульс к углублению международной специализации производства внутри отдельных отраслей и подотраслей, а следовательно, к торговле узлами, компонентами, деталями, лицензиями и различными услугами.

Таким образом, значение мирового рынка определяется ныне не столько удовлетворением потребностей развитых стран (бывших колониальных держав) в недостающих им топливе, сырье, продовольствии из стран Азии, Африки и Латинской Америки, сколько открываемыми этим рынком возможностями выгодного обмена одной готовой продукции на другую, покупки и продажи современной техники и технологий, прибыльного вложения капитала. *Международное разделение труда все больше протекает в рамках отдельных отраслей и видов производств, приводя к обмену деталями, компонентами, лицензиями.* К этому следует добавить, что неуклонно возрастает в общем объеме товарооборота удельный вес разнообразных услуг, не только традиционных транспортных, страховых, банковско-финансовых, консультационных, туристических, но и связанных со строительством «под ключ» предприятий и других объектов, монтажом и послепродажным обслуживанием оборудования и техники, передачей информации и ноу-хау и т.д.

К новым чертам мирового рынка относится явно обозначившаяся тенденция повышения удельного веса готовой, в том числе и достаточно сложной, продукции в экспорте развивающихся государств, что характерно в первую очередь для новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, Индии, Бразилии, Турции и др.

Красноречивым свидетельством роли мировой торговли в экономическом развитии ведущих стран мира служат показатели доли импорта во внутреннем потреблении (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Доля импорта во внутреннем потреблении ряда стран (в %)

	Страны ЕС		США и Канада		Япония	
	1985-1986	1990-1991	1985-1986	1990-1991	1985-1986	1990-1991
Сырье и топливо	34	30	14	16	53	51
Сельхозпродукты	18	14	10	8	26	27
Уголь, нефть, газ	53	51	16	23	95	97
Продовольствие	4	4	3	3	4	6
Текстиль	10	13	8	8	5	7
Одежда	23	29	33	48	15	27
Каучук	6	10	9	10	2	4
Химические товары	9	11	6	6	7	7
Черные и цветные металлы	7	7	6	5	4	5
Транспортное оборудование	9	13	13	13	2	4

Источник: Handbook of International Trade and Development Statistics, UN, New York, 1994.

Из приведенных данных видно, насколько сильно зависит Япония от ввоза сырья и топлива. Для нее, как, впрочем, и для ЕС, мировой рынок имеет жизненно важное зна-

чение р обеспечении промышленности нефтью, природным газом, рудами и цветными металлами. Для всех упомянутых в таблице стран характерно значительное возрастание доли импортируемых одежды и отчасти текстиля во внутреннем потреблении. Более 40% всей продаваемой в США и Канаде одежды поступает извне, так как трудоемкие операции пошива переносятся в страны с более низкой заработной платой. В то же время эти страны, как и европейские, защищают свою текстильную промышленность, ограничивая импорт тканей. В определенной мере это относится и к автомобильной промышленности. Ввоз транспортных средств удовлетворяет в упомянутых странах сравнительно скромную часть внутреннего потребления, хотя наплыв импортных, особенно японских, легковых автомобилей на рынок США и Канады нарастает. Показательно, что потребности в основных видах продовольствия — зерне, мясе, молоке, овощах — покрывает собственное сельское хозяйство, а импортируются главным образом тропические продукты и некоторые виды сельскохозяйственного сырья, например хлопка и джута. Только в Японии снабжению сельскохозяйственной продукцией извне принадлежит заметное место.

3.2. Международная торговля услугами

В структуре международной торговли неуклонно возрастает удельный вес разнообразных услуг, однако сохраняется заметный контраст между их ролью и динамикой во внутренней экономике ведущих стран и в международном обмене. Если в ВВП развитых стран на услуги приходится больше половины (60-70%), то в международном обмене — около 20-22%. По статистике МВФ, в 2004 г. мировой экспорт услуг составлял около 2,1 трлн. долл., т.е. несколько больше пятой части всего оборота товаров и услуг. Следует, однако, принять во внимание, что из-за несовершенства и трудностей оценки экспорта и импорта услуг многое ускользает от статистического учета, так что реальный объем мировой торговли услугами, вероятно, достигает 3-3,5 трлн. долл.

Приводимый ниже рис. 3.1 показывает объем экспорта услуг отдельными странами и их удельный вес в мировой торговле услугами в 2005 г.



Рис. 3.1

Как видно из данной диаграммы, США лидирует в предоставлении другим странам различных услуг, что обеспечило им в 2005 г. доход по этой статье платежного баланса около 375 млрд. долл. За ними следуют Великобритания — около 200 млрд. долл. и Германия — около 150 млрд. долл. Франция и Япония от экспорта услуг выручили в 2005 г. около 100 млрд. долл. каждая.

К услугам относятся:

- все виды транспортной деятельности;
- передача информации (почта, электронная связь и др.);
- туризм;
- строительство;
- образование;
- медицинское обслуживание;

- страховая, финансовая и банковская деятельность;
- консультационные, включая юридические, услуги;
- техническое обслуживание оборудования;
- ремонт оборудования и транспортных средств.

Доминирующей статьёй становятся деловые услуги бизнесу — связь, консультации, аудит, предоставление деловой информации, банковское и бухгалтерское обслуживание и т.д.

Под услугами обычно понимается удовлетворение разнообразных потребностей нематериального или неимущественного характера, т.е. не заключающихся в создании тех или иных предметов и изделий, а связанных с их перемещением в пространстве, хранением, обеспечением их нормального функционирования, передачей информации, продажей или арендой, финансированием, страхованием и т.д. Но к этому следует добавить и управленческие, юридические, исследовательские, образовательные, культурные, медицинские, спортивные и некоторые другие услуги. Особую группу представляют строительно-монтажные услуги, создающие из имеющихся готовых материалов и оборудования новое по качеству изделие или сооружение. Торговля услугами отличается от торговли товарами обычно тем, что производство услуги совпадает со временем ее предоставления, тогда как товар может быть произведен в одно время, а продан в другое. Но оплата услуги может расходиться со временем ее оказания.

Поскольку услуги не имеют вещной формы, т.е. не материализуются в конкретных предметах, а лишь обладают стоимостью, которая может присоединяться к стоимости товаров, как, например, транспортные, страховые издержки, или проявляться только в международных расчетах, то экспорт услуг оправдывает название «невидимого». Он имеет еще и ту особенность, что иностранные поставщики услуг могут находиться на территории данной страны, в частности, страховые, консультационные, аудиторские, транспортные, коммуникационные фирмы, а также филиалы зарубежных банков, и в этом случае оценка объема импортированных услуг и их регулирование становятся особенно сложной задачей. Долгое время «экспорт» подобных услуг вообще не учитывался статистикой внешнеэкономических

связей. Теперь по этому счету достигнута международная договоренность. Следует еще добавить, что в таких стратегически важных для национальной экономики сферах, как банковское и страховое дело, транспорт, связь, присутствие внутри страны иностранных поставщиков услуг обычно воспринимается с определенной настороженностью и поэтому сопровождается более или менее жесткими мерами регулирования их деятельности.

К сожалению, до сих пор отсутствует общепризнанное определение услуг как предмета международной торговли, что затрудняет их оценку. В отношении транспортных и туристических услуг публикуются более или менее достоверные данные, но что касается других услуг, то тут приходится привлекать оценочные показатели, полученные на основе анализа платежных балансов. Круг оказываемых странами друг другу услуг стремительно увеличивается в результате научно-технического прогресса, и в частности информационной революции, расширения туристических, деловых и других поездок, обменов культурными ценностями, патентами, лицензиями и авторскими правами.

3.3. Теоретические основы формирования цен мирового рынка

Разумеется, все перечисленные перемены в состоянии мирового рынка затрагивают процесс ценообразования, а следовательно, отражаются на условиях торговли различных групп стран. От того, как складываются мировые цены и их соотношения, зависит благополучие не только отдельных участников торговли, но и целых стран. Поэтому этот вопрос нуждается в особом анализе.

Цены международного рынка отличаются от внутренних цен отдельных стран. В них не содержатся косвенные налоги — налог на добавленную стоимость или акцизы, поэтому, например, в международных аэропортах за таможенной границей можно приобрести сигареты или алкоголь дешевле, чем внутри страны. Но имеются и другие особенности цепей международной торговли, как, впрочем, и формирования

здесь спроса и предложения, а также хода конкурентной борьбы. Возникает вопрос, с чем связаны различия и что общего в ценообразовании на мировом и внутренних рынках.

Самые глубинные основы пропорций обмена одних товаров на другие, несомненно, схожи. Их объясняет теория трудовой стоимости Адама Смита и Давида Рикардо, которую в последующем развивали и интерпретировали многие экономисты, в том числе Карл Маркс. Согласно этой теории ценовые соотношения, или относительные цены (Relative Prices), должны отражать пропорции в затратах общественно необходимого труда на производство отдельных товаров. Но даже если бы удалось количественно определить эти затраты, ими не стали бы руководствоваться участники рынка — продавцы и покупатели, договариваясь о ценах сделок. В реальной практике приходится иметь дело с издержками производства, которые выражаются в национальной валюте и пересчитываются в валюту международных расчетов по действующему валютному курсу. Внешнеторговые цены складываются под влиянием разнообразных факторов. Помимо затрат живого и овеществленного труда на производство и транспортировку товара, свойственной данной стране нормы прибыли, на их величине отражаются налоги, валютный курс, соотношение спроса и предложения и т. д. Торгуясь с отечественным покупателем или импортером, производитель товара ориентируется на полные издержки производства товара.

Поскольку связь между трудовой стоимостью и издержками производства не находится на поверхности, а выявляется в ходе теоретического анализа, ею интересуются ученые, а не практики. Но все же, если мы хотим объяснить длительные и устойчивые тенденции движения цен как на внутренних, так и на международных рынках, важно принять во внимание динамику производительности труда, изменения цены единицы труда (Unit Labor Costs), стоимости единицы экспорта (Export Unit Values) в производстве конкретных видов экспортной продукции.

Вспомним доводы классиков политической экономии по поводу абсолютных и сравнительных преимуществ в международной торговле. Они отталкивались в своих рассужде-

ниях от затрат труда на производство одних и тех же товаров в двух торгующих между собой странах. Использованные ими доказательства до сих пор остаются в силе, хотя в последующем их развивали и дополняли другие ученые новыми аргументами, стремясь приблизить теорию к практике.

Закон стоимости в трактовке классиков политической экономии, проявляясь через постоянные отклонения, в конечном счете определяет пропорции обмена, т.е. требует, чтобы разные товары приравнивались друг к другу согласно количеству овеществленного в них абстрактного, или общественно необходимого, труда. С точки зрения отдельно взятой страны под общественно необходимым трудом К. Маркс понимал труд нормального качества для данного национального рынка, т.е. средней сложности, производительности и интенсивности. В соответствии со своим пониманием трудовой стоимости он сформулировал закономерности установления пропорций обмена между странами и образования интернациональных стоимостей. Как известно, Д. Рикардо обошел эту проблему, ограничившись лишь замечанием, что пропорции обмена на мировом рынке определяются иными законами, нежели на внутреннем. Интернациональная стоимость, согласно рассуждениям К. Маркса в первом томе «Капитала», складывается на основе усреднения национальных затрат труда, другими словами, величина интернациональной стоимости определяется количеством труда, необходимого для производства того или иного продукта не с точки зрения отдельной страны, а с точки зрения всех участников международного обмена. В связи с этим К. Маркс ввел понятие «средней единицы труда всего мира».

В процессе международного обмена стоимость товаров проявляется наиболее универсальным способом. Если на внутреннем рынке тому или иному конкретному товару противостоят в обмене преимущественно производимые в данной стране продукты, то на мировом рынке каждый товар может быть соотнесен с любым из неограниченного числа товаров, вообще существующих в мире. В основе этих универсальных пропорций обмена будут лежать затраты об-

шественного труда, оцененные, если пользоваться терминологией К. Маркса, в «средних единицах труда всего мира». Под этим средним мировым трудом он понимал труд нормального качества, рассматриваемый в качестве такового всеми странами — участницами мировой торговли, т.е. речь идет о труде средней, с их точки зрения, сложности, интенсивности и производительности. Причем процесс усреднения имеет здесь свои особенности.

Во-первых, интернациональная стоимость не складывается из средневзвешенных затрат национального труда отдельных стран, а формируется, при прочих равных условиях, под определяющим воздействием издержек в странах — главных экспортерах данной **продукции**. Удельный вес страны в мировом производстве того или иного товара еще не говорит о том, какую роль она играет в определении среднего мирового уровня издержек производства этого товара. Если производство целиком или в подавляющей части ориентировано на внутреннее потребление, то страна практически не участвует в формировании интернациональной стоимости. Чем большая доля мирового рынка принадлежит данной стране, тем сильнее она воздействует на формирование **интернациональной** стоимости, или интернациональных издержек производства соответствующей продукции, а стало быть, и цен. Например, крупнейшему мировому производителю натурального каучука и олова, Малайзии, несомненно принадлежит веское слово в формировании мировых цен на эти товары, а России — в определении цен на палладий и никель.

Во-вторых, для стоимостных отношений на мировом рынке характерно, что более производительный и сложный по сравнению со средним мировым национальный труд учитывается как более интенсивный, т.е. производящий большую стоимость. Это происходит до того момента, пока конкуренция не принудит страну, имеющую более высокую производительность труда или преимущества в качестве и технике своей продукции, понизить продажные цены.

Теория стоимости в ее интернациональном применении объясняет самые глубинные закономерности образования цен международной торговли, но она выглядит достаточно

беспомощной при конкретном анализе движения этих цеп. В реальной жизни трудовые затраты выражаются не прямо и непосредственно в рабочем времени, а через выплаченную зарплату, которая в принципе должна отражать и продолжительность, и качество труда. Если взять все последовательные стадии изготовления товара от самой начальной до конечной, например, бумаги — от рубки леса до производства целлюлозы и наконец бумаги, то сложение выплаченной на каждой стадии зарплаты дает представление о совокупных трудовых затратах. Но эти тонкости годятся лишь для специального анализа. В повседневной хозяйственной жизни издержки производства складываются из нескольких видов затрат: заработной платы на конечной стадии производства, стоимости израсходованных сырья, топлива и материалов и общих накладных расходов. Надо также принять во внимание капиталоемкость продукции: инвестированный в основные фонды капитал должен не только возмещаться (износ машин и зданий относится на себестоимость), но и приносить доход. Словом, даже по теории К. Маркса трудовая стоимость в реальных рыночных отношениях преобразуется почти до неузнаваемости, модифицируется в конкретные цены товаров.

3.4. Особенности цен международной торговли

В принципе цена должна обеспечивать производителю покрытие издержек производства, включая нормальную прибыль. На международном рынке тон обычно задают основные производители данного конкретного товара, те, кому принадлежит значительная доля соответствующего рынка. Это та база, от которой отталкиваются цены, по крайней мере, когда речь идет о массовых, сравнительно однородных товарах. Например, цены на пшеницу складываются главным образом под влиянием США и Канады — основных ее производителей и экспортеров, на кофе — Бразилии, баранину и сливочное масло — Новой Зеландии, шерсть — Австралии и Новой Зеландии.

На такие товары обычно публикуются в специальных изданиях *справочные цены* (биржевые котировки, цепы торгов и аукционов, крупных фактических сделок, предложения крупных поставщиков). Например, цена на твердую красную озимую пшеницу с немедленной поставкой на условиях fob из портов Мексиканского залива приводится в USDA. Grain and Feed Market News, Washington DC, справочные цены на чай, какао-бобы, натуральный каучук и ряд других товаров можно найти в Financial Times, London, на олово — в Wall-Street Journal, New York и т.д. Справочная цена — отправной ориентир для переговоров в процессе заключения сделки. В большинстве случаев это базисная цепа определенного количества и качества товара в том или ином географическом пункте, предусматривающая определенные стандартные условия поставок (например, включение или нет в цену расходов по доставке товара и т. д.). В установлении цен на цветные металлы ведущую роль играет Лондонская биржа, на кукурузу - Чикагская, на натуральный каучук — Нью-Йоркская биржа и т. д.

В отношении оборудования, особенно уникальных или нестандартных его видов, базой для согласования цены обычно является калькуляция всех издержек и прибыли фирмы-экспортера. Это так называемые *расчетные цены*. При наличии нескольких производителей того или иного вида оборудования покупатель запрашивает у них предложения (оферты) и выбирает из них наиболее выгодное по цене и качеству. На его основе затем происходит окончательное урегулирование цены.

Но, разумеется, во всех случаях на уровень цен влияют не только издержки производства, но и соотношение спроса и предложения на мировых рынках, а также целый ряд других факторов. Фактическая цена сделки может в зависимости от конъюнктуры включать скидку или надбавку, словом, отклоняться от справочных или расчетных цен.

Цены на разные товары ведут себя различно в зависимости от спроса и предложения, и, наоборот, спрос и предложение отличаются большей или меньшей эластичностью по отношению к повышению или понижению цен. Резкое воз-

растание или сокращение спроса и соответственно подъем или падение цен характерны для рынков некоторых видов минерального сырья. Мировые цены целого ряда продовольственных товаров отличаются значительными колебаниями под влиянием сезонного спроса и предложения, урожайных и неурожайных лет, биржевых спекуляций. Амплитуда колебаний может достигать 100% в течение года, 10-13% в течение месяца. Большие взлеты и падения испытывала, например, в течение последних десятилетий цена бразильского кофе. Так, в 1997 г. она составляла 199% по сравнению с 1990 г., а в 1998 г. — уже только 145%.

Вот, например, как выглядит на графике (рис. 3.2) динамика цен с января 1957 г. по декабрь 1998 г. на товары, относящиеся к группе «напитки», куда входят главным образом кофе и чай. Жирная кривая обозначает изменение цен в американских долларах в реальном измерении, т.е. с учетом обесценения доллара, тонкая — движение номинальных цен.



Рис. 3.2

Две кривые графика » отдельные годы значительно расходились. В начале 70-х годов доллар подешевел, его курс по отношению к другим валютам несколько снизился, поэтому в реальном выражении взлет индекса цен в 1977 г., как показывает соответствующая кривая графика, был более крутым.

Пик подъема обеих кривых на приведенном графике связан главным образом с резким сокращением в середине 70-х годов запасов и предложения кофе в результате суровых заморозков в Бразилии в 1975 г. Цена 1 ф. бразильского кофе на Нью-Йоркской бирже в 1970 г. составляла 55,8 американского цента, в 1977 г. она достигла пика в 234,7 цента, затем упала, составив в 1981 г. 128,0 цента, в 1986 г. — новый пик — 231,0 цента, по уже в 1987 г. — падение до 106,4 цента, а в 1992 г. цена оказалась на нижней точке — в 56,3 цента, затем последовал новый **подъем**. Эти данные характеризуют изменение номинальных цен в американских долларах.

Обесценение валюты проявляется в росте цен, но, с другой стороны, рост производительности труда действует в противоположном направлении. Английский журнал «Экономист» рассчитывает индекс **движения** долларовых цен на промышленные товары в реальном выражении, т.е. с поправкой на обесценение доллара. Приведенная на рис. 3.3 кривая иллюстрирует динамику данного индекса за 1970-2006 гг.

Как показывает график, цены промышленных товаров в реальной долларовой оценке снижались вплоть до 2002 г. Это происходило в первую очередь под влиянием роста производительности труда.

Неустойчивостью характеризуются цены и на ряд других продовольственных товаров, а **также** на сельскохозяйственное сырье. В связи с большими колебаниями цен главные производители или покупатели соответствующих товаров стремятся предпринять совместные меры по стабилизации рынка соответствующей продукции и своих доходов. С этой целью заключаются международные товарные соглашения, предусматривающие установление экспортных квот, создание буферных запасов, регулирование цен. В некоторых



Рис. 3.3

странах-производителях создаются национальные стабилизационные фонды.

Многие международные товарные соглашения, призванные стабилизировать цены и увеличить экспортную выручку путем накопления буферных запасов или установления экспортных квот, прекратили свое действие в период 80-90-х годов. Это было вызвано тем, что расходы на их реализацию превышали потери производителей от колебания цен, которые в 80-90-е **годы** стали менее значительными. Так, международное соглашение по сахару действовало с 1954 по 1984 г., по олову — с 1954 по 1985 г., по какао — с 1972 по 1988 г., по кофе — с 1962 по 1989 г. Только международное соглашение по натуральному каучуку, вступившее в силу в 1980 г., продолжает служить активным инструментом рыночных интервенций, хотя не все его участники убеждены в эффективности этого соглашения.

Поскольку тенденция снижения цен на сырьевые товары сохраняется, как и продолжают значительные колебания цен на отдельные товары, производители не отказываются от

попыток объединения усилий, чтобы противодействовать неблагоприятным для них изменениям рыночной конъюнктуры.

Стабилизация цен на топливно-сырьевые и сельскохозяйственные товары остается актуальной проблемой, широко обсуждаемой в рамках ЮНКТАД. Предметом дискуссий является и идея повышения этих цен, как, впрочем, и требование отмены развитыми странами импортных пошлин и субсидий на сельскохозяйственную продукцию, чтобы облегчить развивающимся странам — поставщикам таких товаров подъем их экономики. По мнению ряда аналитиков, одна из причин неудач в деле стабилизации цен заключается в стремлении участников поддержать цены на высоком уровне вместо того, чтобы учесть реальную понижающую тенденцию.

Ряд государств регулирует цепи внутреннего рынка на отдельные виды сельскохозяйственной продукции, создавая для этого буферные запасы. Например, США практикуют это в отношении зерна. На международных рынках такое регулирование осуществить намного сложнее, ибо требуется договоренность между основными производителями и экспортерами, конкурирующими друг с другом. Они должны не только согласиться с созданием буферных запасов, но и учредить контролирующий орган, определить доли участников в его капитале, необходимом для операций на соответствующем рынке. При повышательной тенденции в цепях он должен расширять предложение, реализуя запас, и, наоборот, при понижающей — увеличивать спрос, скупая соответствующий товар. От органа, управляющего буферными запасами, требуются весьма квалифицированные решения, основанные на правильном прогнозировании долгосрочной тенденции развития рынка. Ошибки могут привести к крупным потерям участников, усилить нестабильность цен и погубить начатое дело, что и нередко случалось.

Последствия ценового шока — резкого падения или подъема мировых цен на отдельные виды топливно-сырьевых товаров могут быть, как показывает анализ за 1957-1998 гг.², непродолжительными — до 1 года (например, в отношении

бананов, чая, сахара, пиломатериалов), охватывать период до 4 лет (железная руда, **алюминий**, пшеница, натуральный каучук, баранина) или носить длительный характер, т.е. сказываться в течение 5-8 лет (медь, свинец, шерсть) и даже дольше (нефть, золото, природный газ, табак). Более успешными оказывались стабилизационные меры (международные или национальные) в отношении цен, которые восстанавливались после шоковых изменений в течение относительно короткого времени (до 4-5 лет).

Представление о движении цен на некоторые сырьевые и продовольственные товары дает табл. 3.4.

90-е годы характеризовались относительным спокойствием на большинстве мировых рынков. Но история знает периоды, когда цены, казалось, сходили с ума. Нефтяной кризис 1973-1974 гг., взвинтивший цену на нефть сначала вчетверо, а затем еще больше, поднял в мире инфляционную волну. Цена сахара из стран Карибского бассейна подскочила на Нью-Йоркской бирже с 3,76 цента за фунт в 1970 г. до 29,94 цента в 1974 г., после чего пошла вниз, испытав один лишь взлет в 1980 г., и к 1985 г. опустилась до 4,05 цента. Цепя копры (сырья для производства кокосового масла) за эти два года сначала утроилась, а затем упала в 2 раза. Цепя цинка с 1970 по 1974 г. учетверилась, австралийской шерсти с 1971 по 1973 г. утроилась. Такие приступы безумия случаются с мировыми ценами, хотя и не так часто.

Последний год XX и первые годы XXI столетия стали свидетелем очередного стремительного взлета цен на нефть. Среднемесячная цена «spot» стран ОПЕК на сырую нефть упала к концу 1998 г. ниже 10 долл. за баррель, но в последующем пошла круто вверх, достигнув в декабре 1999 г. 25 долл., к концу 2000 г. — 30, а к середине 2006 г. — 60-75 долл. за баррель. Объяснялось это двумя главными обстоятельствами: решениями ОПЕК в 1998 г. и 1999 г. по сокращению добычи нефти примерно на 6% объема ее мирового экспорта, а с другой стороны — повышением спроса на нее под влиянием послекризисного восстановления в странах Юго-Восточной Азии, высоких темпов роста эконо-

Индексы мировых цен (2000 = 100)

Виды товаров	1992	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2005
Мир (33 вида сырья и продовольствия, исключая топливо)	105,4	125,9	119,8	95,8	100,0	96,0	96,59	103,4	135,1
Продовольствие	117,1	126,7	124,9	98,3	100,0	102,3	103,0	109,1	124,1
Сельскохозяйственное сырье	94,1	123,7	113,5	95,8	100,0	95,1	96,7	100,4	107,6
Металлы	100,5	122,1	109,6	89,1	100,0	90,2	87,7	98,2	169,3
Хлопок (Ливерпуль)	98,1	166,5	134,2	90,0	100,0	81,3	78,3	107,4	93,4
Чай (Лондон)	80,5	66,2	95,6,	93,6	100,0	79,9	72,2	78,3	87,2
Кукуруза (США, Чикаго)	118,1	139,9	132,8	102,4	100,0	101,6	112,6	119,2	111,5
Медь (Лондон)	125,9	161,6	125,4	86,7	100,0	87,1	86,0	98,1	202,6
Никель (Великобритания)	81,3	95,3	80,2	69,5	100,0	69,2	78,6	111,6	171,2
Олово (Лондон)	112,3	114,0	103,8	99,2	100,0	82,6	74,7	90,0	135,9
Фосфаты (Марокко, Касабланка)	95,4	80,0	93,3	100,6	100,0	95,6	93,7	92,6	96,0
Нефть сырая (средняя цена)	67,4	60,9	68,2	63,7	100,0	86,2	88,4	102,3	189,0

Источник: International Financial Statistics. IMF Yearbook 2004, pp.125–127; International Financial Statistics. IMF. May 2006, pp. 71–72.

мики США и резкого увеличения спроса со стороны Китая, Индии и ряда других индустриализирующихся стран. Отставание предложения, особенно из-за недостатка новых мощностей в нефтепереработке, толкало цены вверх. Под влиянием повышенного спроса тех же стран подскочили в начале XXI в. цены на металлы (в 2003 г. — на 12% по сравнению с предшествующим годом, в 2004 г. — на 36, в 2005 г. — на 26%). Нестабильно повел себя индекс цеп напитков, поднявшись в 2005 г. на 21%.

На рис. 3.4 показаны кривые роста мировых цен с учетом обесценения доллара на ряд цветных металлов и нефть в 2003–2006 гг.



Рис. 3.4

Приведенный график отражает бурный рост цен в указанные три года на нефть, золото и другие цветные металлы. Объяснение заключается в опережении возрастающим спросом предложения соответствующих товаров. Золото скупается также с целью страховки от обесценения валют и других рисков.

В отличие от биржевых товаров, включая нефть, сырье, продукцию сельского хозяйства, колебания цен на боль-

шинство остальных товаров мировой торговли, особенно готовых, происходят сегодня в относительно узких рамках (см. рис. 3.4). Объясняется это отчасти тем, что производители и продавцы благодаря достижениям современной информатики научились точнее прогнозировать спрос, согласуя с ним свое предложение и поддерживая цены на приемлемом для себя уровне.

3.5. Влияние конкуренции и монополий на мировые цены

Конкуренция в международной торговле, в которой главными участниками стали **транснациональные** корпорации (ТНК), имеющие за своей спиной нередко правительства стран местонахождения их штаб-квартир, носит очень ожесточенный и изощренный характер. В результате конкуренции снижаются издержки производства и цены товаров или при относительно неизменных ценах существенно улучшаются качество и потребительские свойства товаров.

Иллюстрацией может служить рынок автомобилей, на котором в первой половине XX в. доминировали США. На своем пике в 1950 г. американская автомобильная промышленность производила три четверти всех автомобилей в мире, и ее дочерним предприятиям в других странах принадлежала немалая часть в остальной четверти. Американские компании превосходили немцев, британцев и японцев по производительности, обеспечивая лучшее соотношение между затратами и выручкой. Их автомобили были в то время более совершенными и надежными в техническом отношении. Но начиная с 60-х годов американцы стали постепенно проигрывать японским и отчасти европейским конкурентам в издержках производства и качестве автомобилей. Сказались недостаточный уровень менеджмента и организации производства, а также непропорционально высокие затраты на оплату труда и социальные гарантии по

сравнению с другими отраслями американской промышленности со сравнимой квалификацией работников. В 1980-1982 гг. доля японских автомобилей достигла на рынке США 22%. Это заставило детройтские автомобильные гиганты предпринять существенную реорганизацию. В результате сократилась разница в цене и качестве между американскими и японскими машинами. В США открылись восемь новых автозаводов с самыми современными технологиями и оборудованием, которые находились либо в совместной с японскими компаниями собственности, либо полностью принадлежали последним. Конкуренция способствовала установлению более выгодных для покупателей соотношений между ценой и качеством автомобилей, и американские компании начали частично восстанавливать утраченные на внутреннем и мировом рынках позиции. Однако новый век отмечен ослаблением позиций американских компаний, прежде всего «Дженерал моторе», и очередным наступлением японцев.

Другим примером может служить микроэлектроника, в которой соперничество производителей интенсифицировалось научно-исследовательские разработки, переход на более совершенные технологии и благодаря этому привело к достаточно ощутимому снижению цен международной торговли на микропроцессоры и электронную технику. В области производства интегральных схем и микропроцессоров борьба развертывалась в 70-80-е годы главным образом между американскими и японскими фирмами. США, будучи пионерами в разработке компьютерной техники, оказались на время потесненными с мирового рынка микросхем, но затем восстановили свои конкурентные позиции. Японские и южнокорейские телевизоры, аудио- и видеотехника, фотоаппараты превосходили по качеству и цене аналогичную продукцию американских и европейских конкурентов, принуждая последних к модернизации и реорганизации своих предприятий или даже их закрытию. В выигрыше оказывались потребители, поскольку прогресс под влиянием конкуренции в технике и организации бизнеса приводил к удешевлению, иногда очень существенному, соответствующей

продукции. Весьма наглядно это иллюстрирует соперничество между мировыми производителями (в основном американскими, японскими и европейскими), приведшее к быстрому снижению стоимости сотовых телефонов и услуг сотовой связи.

Однако следует иметь в виду и другие последствия международной конкуренции. Укрупнение и сужение круга конкурирующих компаний создают предпосылки для договоренностей между ними по политике цен и другим вопросам. Влияние на мировые цепы олигополии, т.е. небольшого числа крупных фирм или ТНК, господствующих на рынке, можно проиллюстрировать на многих примерах. Вступая между собой в сговор — тайный, неформальный либо оформленный картельным соглашением, производители договариваются об уровне цен и объемах производства соответствующего товара. Существует серьезная опасность монополизации мировых рынков ряда товаров в результате слияния крупных ТНК одинакового профиля или приобретения ими предприятий-конкурентов.

К наиболее известным и долгое время успешно действующим картелям принадлежит ОПЕК — Организация стран — экспортеров нефти, объединяющая 13 стран, в первую очередь арабские государства Персидского залива. Воспользовавшись кризисной ситуацией в международных отношениях и высоким, неэластичным спросом на нефть, ОПЕК в течение шестимесячного периода в 1973-1974 гг. взвинтила цену одного барреля нефти с 2,5 до 11 долл., а затем к началу 80-х годов довела эту цепу до 32-34 долл. В дальнейшем в результате наращивания добычи нефти вне картеля, бурного развития энергосберегающих технологий и внутренней эрозии картеля цена нефти существенно снизилась, но в 1999-2005 гг. почти вернулась в реальном исчислении к пику 80-х годов.

Низкая эластичность спроса на фосфаты (сырье для производства удобрений и моющих средств) позволила основным экспортерам фосфатов, возглавляемым Марокко (одна треть мирового рынка) и Тунисом, повысить в период 1972-1974 гг. цену в четыре раза. Деятельность созданной в

1974 г. Международной бокситовой ассоциации, объединившей главных поставщиков бокситов — Австралию, Гвинею, Гайану, Ямайку, Суринам, стала во многом определять цены на этот товар.

Нет нужды доказывать, что доминирование на международном рынке одной монополии будет означать еще большую подверженность цен ее интересам и диктату. Классическим примером частной монополии является алмазный синдикат «Де Бирс», который долгое время эффективно контролировал до 80% рынка необработанных алмазов и фактически определял цепы на них. Но и он под давлением конкурентов вынужден сдавать свои позиции.

Как свидетельствует практика, монополии и олигополии в международном обмене продукцией и услугами нельзя считать прочными образованиями. Они размываются внутренними противоречиями и конкуренцией аутсайдеров, поэтому им, как правило, не удается слишком долгое время отклонять цены от естественной основы издержек производства. В конечном счете глубинные закономерности движения цен заявляют о себе.

3.6. Другие факторы ценообразования

В числе факторов, влияющих на уровень и динамику цен и отклоняющих их от полных издержек производства, не на последнем месте находятся субсидии, предоставляемые государством для поддержки производителей и повышения их конкурентоспособности на внешних рынках, а также внутренний таможенный и налоговый режим. Субсидии носят либо прямой, открытый, либо чаще неявный, косвенный характер, по и те и другие призваны улучшить конкурентные позиции на внешних рынках отечественных производителей. Экспортеру, например, может компенсироваться разница между внутренней и более низкой мировой Ценой. Государство нередко субсидирует экспортеров, беря на себя финансирование исследовательских работ, страхо-

вание экспортных кредитов, применяя разного рода налоговые и другие льготы. Разумеется, из-за опасения ответных действий конкурентов государства стараются по возможности избегать прямого, неприкрытого субсидирования своих экспортеров. Кроме того, участие во Всемирной торговой организации (ВТО) накладывает запрет на практику экспортного субсидирования.

Субсидии **искусственно** снижают цены, способствуют экспортной экспансии. Наиболее характерный пример субсидирования относится к экспорту продукции сельского хозяйства из США и Европейского союза. Так, по некоторым расчетам, благодаря субсидиям европейским и американским фермерам **продовольствие**, ежегодно импортируемое Россией, в конце 90-х годов обходилось нам на 6 млрд. долл. дешевле. В результате российские производители продовольствия становились абсолютно неконкурентоспособными.

Известно, что на протяжении по крайней мере полувека американское правительство щедро субсидировало в различных формах свои авиационные гиганты — компании «Боинг», «Локхид», «Мак Доннел Дуглас», которые господствовали на мировом рынке гражданской и военной авиационной техники. Это облегчало их экспортную экспансию. Но и европейские государства прямо или через Европейский союз оказывали широкую поддержку своим авиационным компаниям, например консорциуму «Эрбас», чтобы они могли устоять в конкурентной борьбе с американскими гигантами. Это стало причиной рассматриваемого в ВТО конфликта между «Боингом» и «Эрбасом». Нечего и говорить, что цены на экспортируемую военную технику, на рынке которой конкуренция становится все более ожесточенной, зависят не столько от величины издержек, сколько от того, по каким ценам государство заказывает эту технику и какие другие льготы предоставляет.

Далеко **не** второстепенную роль в формировании цеп международной торговли играют валютный курс и его динамика как в странах-экспортерах, так и в импортерах. Снижение реального курса национальной валюты по отноше-

нию к валюте внешнеторговых сделок (преимущественно американскому доллару, евро и английскому фунту стерлингов) дает экспортеру конкурентное преимущество, поскольку прежнюю сумму экспортной выручки он обменивает на большую сумму национальных денег. Это позволяет ему снижать внешнеторговую цену в интересах расширения экспорта. Завышенный курс национальной валюты действует в обратном направлении. Когда в период 1985-1987 гг. японская иена была сильно переоценена по отношению к доллару, японские фирмы **вынуждены** были повышать долларовые цены своего экспорта, чтобы сократить потери при пересчете выручки в свою валюту.

Одним из последствий шоковой либерализации в 1992 г. цен и торговли в России стало **предложение** на экспорт значительного количества различных видов сырья и материалов. Свертывание внутреннего спроса позволяло выбрасывать на внешние рынки образующиеся излишки сырья и материалов, распродавать **накопленные** запасы. При крайне низком в первые годы реформы валютном курсе рубля по сравнению с его покупательной способностью экспорт приносил предприятиям огромные прибыли даже при более низких ценах, чем у конкурентов из других стран.

Что касается импортеров, то для них понижение курса собственной валюты повышает внутреннюю цену ввозимых товаров, а следовательно, может привести к сокращению закупок. В результате в трудном положении оказываются производители товаров, использующие импортное сырье, материалы и комплектующие детали. Девальвация собственной валюты иногда используется как инструмент стимулирования экспорта. Но, с другой стороны, она приводит к росту внутренних цен, особенно при значительном удельном весе импорта во **внутреннем** потреблении. Наоборот, поддержание высокого курса служит средством сдерживания экспорта и поощрения импорта. Кроме того, приобретение иностранной валюты для зарубежных вложений или вывоза в других целях становится выгодным, что может поощрять бегство капитала. Например, наплыв японских туристов в США и Европу отчасти объяснялся тем, что с 1985 г.

покупка одного доллара обходилась японцам в 240-260 иен, а к концу 80-х годов — в 140-130. При этом покупательная способность американской и японской валюты внутри стран оставалась практически неизменной. Другими словами, обменяв иены на доллары и истратив их в США, туристы приобретали почти вдвое больше товаров и услуг, чем могли бы купить в Японии. Аналогичные преимущества они получали и при покупке европейских валют. То же самое относилось и к приобретению японцами недвижимости или пакетов акций перспективных компаний в США и Европе. В странах, чья валюта сильно недооценена, что характерно для России и Китая, иностранные инвестиции могут, при прочих благоприятных условиях, обещать большую отдачу, чем в иных условиях.

Связь между динамикой мировых цен и валютных курсов не всегда удается проследить, ибо прямой корреляции здесь нет. Заметное повышение номинальных цен, выраженных в американских долларах, произошло после девальвации этой валюты и отмены США золото-девизного стандарта в 1971-1972 гг. Валютные курсы отдельных национальных валют имеют различную динамику в зависимости прежде всего от темпов инфляции внутри соответствующих стран и состояния их платежных балансов, а точнее, от соотношения спроса на иностранную валюту и ее предложения на внутренних рынках. Динамика *номинального эффективного валютного курса*, т.е. курса не по отношению только к одной валюте, а средневзвешенного по отношению к корзине валют главных торговых партнеров, и изменение покупательной способности соответствующих валют могут существенно расходиться. Если в номинальный эффективный курс вносить поправки на изменение покупательной способности сопоставляемых валют, то мы получим динамику *реального эффективного курса*, которая более представительна для анализа конкурентоспособности страны в международной торговле и взаимосвязи между внутренними и экспортно-импортными цепями. В лекции о международных валютно-финансовых отношениях эти вопросы будут рассмотрены более подробно.

3.7. Условия торговли

На экономических интересах отдельных стран, участвующих в мировой торговле, сказываются как подъемы и падения общей конъюнктуры на мировом рынке, так и в особенности изменения в соотношении цен на их экспортные и импортные товары. Если первые дешевеют, а вторые дорожают, или остаются неизменными, или дешевеют в меньшей степени, чем импортные, то страна-экспортер несет убытки. В случае роста цен на ее экспорт при отставании от этой динамики импортных цен страна выигрывает. Изменение пропорций между экспортными и импортными ценами показывает, как складываются относительные цепы (Relative Prices) товаров, участвующих в торговле.

Динамику экспортных и импортных цеп отражают соответствующие индексы, исчисляемые статистическими службами. Для этого выбирается представительный набор товаров, одинаковых по составу и качеству как в базисном, так и в отчетном году. Обе товарные корзины оцениваются в текущих ценах исходного и конечного годов, и сравнение итоговых сумм показывает, насколько выросли или снизились цены. Делается это отдельно по экспорту и импорту, и таким образом исчисляются два соответствующих индекса. *Отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен характеризует условия торговли и представляет собой один из важнейших показателей эффективности внешнеторгового обмена.* Он позволяет судить о том, возросла или упала за год либо за ряд лет покупательная способность сопоставимого количества товаров, экспортированных из данной страны (данной группы стран). Например, падение цеп на нефть означало, что в 1998 г. ее экспортеры могли получить в обмен на 1 т вывезенной нефти вдвое меньше, чем в 1990 г., нужных им импортных товаров. Многократное повышение этих цен в 1999-2006 гг. принесло столь же значительный выигрыш.

Положительный знак в изменении условий торговли свидетельствует об увеличении покупательной способности единицы экспортной выручки, отрицательный — о ее сокра-

шении. Можно проследить некоторые общие тенденции в том, как складываются условия торговли для отдельных групп стран, ибо динамика мировых цен на различные виды товаров часто существенно расходится. Экспортеры готовой продукции, особенно технически сложных машин и оборудования, оказываются в преимущественном положении по сравнению с экспортерами сырья и сельскохозяйственной продукции. Цены на готовые товары более устойчивы и подвержены меньшим колебаниям, чем цены первичной продукции, не подвергшейся многоступенчатой обработке. Поставщиками готовых изделий выступают обычно достаточно мощные корпорации, способные диктовать свои условия. С другой стороны, на рынках многих сырьевых товаров складывается монополия крупных покупателей (называемая также *монопсонией*). Пользуясь разрозненностью экспортеров из развивающихся стран, монополисты-покупатели навязывают выгодные для себя цепы. При свободной конкуренции продавцы могли бы рассчитывать на более высокие цены.

Таблица 3.5 иллюстрирует различия в изменении условий торговли двух групп стран за два с половиной десятилетия.

В период 1981-1990 гг. условия торговли у промышленно развитых стран мира улучшались ежегодно в среднем на 0,8%, тогда как у развивающихся стран они ежегодно ухудшались на 2,7%. За следующий девятилетний период (1991-2000 гг.), взятый в целом, условия торговли в первой группе стран улучшились на 0,2%, а у второй ухудшились на 0,8%. В 1997-2006 гг. среднегодовой индекс условий торговли показывал их улучшение для развивающихся стран и незначительное ухудшение для развитых. Тем не менее на протяжении 90-х годов рост экспортных цен опережал рост импортных в США, Великобритании, Италии, Франции. В первое пятилетие XXI столетия в связи с бурным подъемом цен на нефть условия торговли для всей группы развивающихся стран стали складываться более благоприятно, по этот выигрыш получили экспортеры нефти, что демонстрирует табл. 3.5.

Таблица 3.5

Условия торговли 1991-2006 гг.
(ежегодные изменения индекса в %)

Страны	1981-1990	1987-1996	1997-2006	1998	1999	2000	2001	2004	2005	2006
Развитые	0,8	0,2	-0,1	1,3	-0,1	-3,1	0,4	-	-0,8	-0,6
Развивающиеся	-2,7	-0,8	1,6	-6,7	5,7	7,2	-3,0	3,3	7,1	1,7
В том числе экспортеры топлива	-5,0	-2,8	8,6	-29,1	42,6	48,4	-12,0	15,7	30,8	8,9

* Дефлятор цен исчислен в SDR.

Источник: World Economic Outlook. IMF, October 1997, p.197, World Economic Outlook. IMF, September 2005, p. 234.

Отмеченные тенденции в изменении относительных цен мировой торговли дают повод говорить о наличии **неэквивалентного** обмена между странами с высоким и низким уровнем экономического развития. Развивающиеся страны приводят в подтверждение **этого** положения данные, согласно которым за каждый импортируемый трактор, холодильник или телевизор им с каждым новым десятилетием приходится отдавать все большее и большее количество продукции своей **добывающей промышленности и** сельского хозяйства. Это был один из аргументов, которым руководствовался картель ОПЕК, подняв в декабре 1973 г. цену на нефть. Развивающиеся страны доказывают, что за большее количество своего труда получают в обмен значительно меньшее количество труда, овеществленного в товарах из развитых стран. Вопрос о неэквивалентности обмена, однако, более сложен, чем может показаться на первый взгляд, и приводимые доводы далеко не всегда соответствуют теоретическим представлениям.

Цены на мировых рынках при прочих ранних условиях формируются не на основе индивидуальных издержек производства, а исходя из их средней величины в странах — главных экспортёрах **данной** продукции. Они зависят также от стоимости замены (Opportunity Cost), т.е. стоимости, полученной покупателем от наилучшего альтернативного использования своего ресурса, будь то сумма валюты или товар для обмена. Если покупатель какого-либо вида сырьевого или продовольственного товара может сам его произвести, то он не будет импортировать данный товар по цене, которая выше собственных издержек, а заплатит цену, соответствующую наиболее прибыльному использованию своих денег на альтернативный (замещающий) ресурс. Поэтому пока обмен продукции происходит в рамках нормальных законов рынка и конкуренции, доказать неэквивалентность торговли достаточно трудно.

Кроме того, рост цен на готовую продукцию нередко обусловливается непрерывным улучшением ее потребительских свойств, что требует от производителя дополнительных затрат. По мере роста жизненного уровня населения спрос смещается в сторону более качественных и соответ-

венно более дорогих товаров. Поэтому, например, автомобиль или станок, поставившийся на внешний рынок 10-15 лет тому назад, не всегда сопоставим с современными их марками, его обычно не отражает статистика, тогда как в отношении качества топливно-сырьевых товаров ощутимых изменений не происходит и на этом основании их удорожание не может быть оправдано. Словом, индексы экспортных и импортных цен способны исказить реальные изменения условий торговли.

Вместе с тем в ряде случаев имеются основания для сомнений в том, насколько обмен товарами эквивалентен и справедлив. Так, в развивающихся странах возникают вполне современные предприятия, чаще всего как филиалы ТНК, где и технический уровень, и организация производства, и производительность, и квалификация труда работников сравнимы с развитыми странами. Однако оплата труда намного ниже, поскольку она определяется общим уровнем развития и примитивными стандартами потребления в отсталых странах. При экспорте товаров, производимых такими предприятиями, овеществленный в этих товарах труд продается дешевле, чем стоит труд сравнимого качества в индустриальных государствах. Это приносит дополнительные прибыли ТНК и может рассматриваться как проявление неэквивалентного обмена.

Но существуют и другие причины неэквивалентности, порождаемые деформацией нормальных рыночных отношений и несовершенством конкуренции, когда условия торговли искажаются монополизмом продавца или покупателя. И такие монополии или олигополии обычно представлены фирмами крупных индустриальных держав, тогда как экспортёры и импортёры из развивающихся стран не столь крупны и сплочены, чтобы отстаивать свои интересы. Сокращая спрос на импортное сырьё в результате внедрения ресурсосберегающих технологий или синтетических материалов, развитые государства могут влиять на понижение цен и изменять в свою пользу условия торговли. С другой стороны, сдерживая экспорт некоторых готовых товаров, они способны добиваться выгодных для себя цен.

Ценовые преимущества дает обладание новейшими технологиями, когда они не получили еще широкого распространения и позволяют фирмам-пионерам **запрашивать** цены, не боясь конкуренции. Это относится не только к оборудованию, но и к ноу-хау, техническому содействию, разного рода услугам в сфере информации, рекламного дела, новейших коммуникаций, банковского и страхового дела.

Словом, ценообразование в мировой торговле не свободно от целого ряда изъянов, которые отражаются на **экономических** интересах отдельных участников и порой порождают достаточно острые конфликты между ними. Борьба со всеми видами протекционизма, составляющая одну из Целей Всемирной торговой организации (ВТО), способствует развитию конкуренции, но не решает основной проблемы — неравенства экономической мощи стран и использования силы для получения односторонних преимуществ. **Именно** поэтому многие специалисты считают, что нынешний этап экономической глобализации требует дополнения рыночного регулирования мерами по координации политики и действий государств, ТНК и международных организаций в целях устранения негативных последствий, которые порождают рыночные свободы и погоня за максимальными прибылями.

3.8. Базисные условия поставок и контрактных цен

Цена продукции или товара — центральный пункт любого внешнеторгового контракта. Контрактная цена устанавливается исходя из цены единицы или определенного количества единиц товара оговоренного качества в соответствии с международными стандартами или согласованной технической спецификацией. Единицей может являться вес, объем, штука, ящик, кипа и т. д. Контрактная цена представляет собой сумму, которую покупатель должен заплатить продавцу в той или иной валюте за товар,

доставленный продавцом на основе тех или иных базисных условий в конкретный оговоренный в контракте пункт.

Базисные условия поставок, которые обычно принимаются за основу заключаемых в международной торговле контрактов, отражают сложившиеся за длительный период торговую практику и обычаи. Международная торговая палата унифицировала наиболее часто применяемые условия и выработала Правила толкования международных торговых терминов (INCOTERMS). В них отражены обязанности продавца и покупателя по оплате транспортировки, страхования товара, таможенной очистки, складских и погрузочно-разгрузочных работ и некоторых других накладных расходов, которые могут включаться или не включаться в контрактную цену.

Базисная цена *fob* — *free on board* (свободно на борту) в указанном порту отгрузки предполагает, что расходы по доставке товара в порт и погрузке на борт судна несет продавец и, стало быть, они учтены в контрактной цене. Фрахтование судна, оплата экспортных формальностей, страхование груза и возможные другие расходы ложатся на покупателя. Продавец берет на себя риски, связанные с порчей или гибелью товара до момента пересечения им релинга (поручня) судна.

Но существуют и другие базисные условия:

- *EXW* — *ex works* (передача товара на заводе), когда продавец не отвечает ни за транспортировку, ни за погрузку товара на транспортное средство, а риски переходят на покупателя в момент сдачи товара на заводском складе. Данное условие возлагает на продавца минимальные обязанности.
- *FAS* — *free alongside ship* (свободно вдоль борта судна в указанном порту). Единственное отличие от цены *fob* состоит в данном случае в том, что продавец не обязан оплачивать расходы по погрузке на борт, а должен только доставить товар до борта судна, после чего с него снимается ответственность за всякие риски.
- *CIF* — *cost, insurance and freight* (стоимость, страхование и фрахт с указанием порта назначения). В данном случае продавец обязан зафрахтовать судно и оплатить фрахт

до согласованного порта назначения, погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленный в контракте срок, оплатить выполнение экспортных формальностей — таможенную очистку, застраховать товар от транспортных рисков.

- DAF — delivered at frontier (передача товара на границе). При этом базисе иена включает все расходы продавца (перевозка, страхование, налоги, таможенная очистка в стране отправления) до момента передачи товара покупателю в согласованном пункте на границе либо страны-продавца, либо страны-покупателя, либо третьей страны.

Существуют и некоторые другие стандартные условия поставки, от которых может зависеть контрактная цена. Поэтому при анализе цеп международной торговли валено знать, какой базис цепи используется. В статистических справочниках экспорт обычно приводится в цене fob, а импорт — в цене-sif. В зависимости от дальности перевозки и вида транспорта различия между ценой fob и sif могут быть значительными.

Контракты фиксируют цену в валюте страны-экспортера, либо страны-импортера, либо в какой-то иной международной валюте. Сделки на массовые товары обычно заключаются согласно многолетним торговым обычаям в фунтах стерлингов — на каучук, цветные металлы, уголь либо в долларах — на нефть и нефтепродукты, зерно, пушнину и т.д. Поскольку по крайней мере для одного, а то и для обоих участников сделки контрактная цена выражена в иностранной валюте, ее приемлемый уровень, гарантирующий желаемую прибыль, зависит от валютного курса и его соответствия или несоответствия реальному соотношению валют по покупательной способности. Если продажа товара, например оборудования, сопровождается предоставлением продавцом покупателю кредита, то это может сказываться на иене. Проценты по кредиту могут частично включаться в цену.

Чтобы застраховать себя от потерь в случае изменения цен в течение срока выполнения контракта, а он может охватывать несколько месяцев и даже лет, стороны прибегают к разным способам, в том числе могут предусмотреть в кон-

тракте возможность пересмотра цены или установить скользящую цену. Последняя увеличивается в зависимости от возрастания в ходе выполнения контракта затрат продавца на материалы, заработную плату и т. П. (например, при изготовлении оборудования с длительным производственным циклом).

Специфика ценообразования на внешних рынках не ограничивается перечисленными особенностями. Участники без знания особенностей формирования цен международной торговли могут понести неоправданные убытки.

На цены, кроме того, могут влиять более высокие риски и транспортные расходы по сравнению со сделками на внутреннем рынке, размеры импортных пошлин, дополнительные расходы, связанные с сертификацией товара и выполнением других формальностей, не говоря уже о внутренних издержках производства и колебаниях валютного курса.

Сказанное отнюдь не исчерпывает всех сложных проблем, связанных с торговлей на мировом рынке. Но главные из них — устойчивые тенденции в динамике, эволюция товарной и географической структуры мировой торговли, особенности ценообразования — важно ясно представлять, ибо они помогают разобраться и в других свойствах глобальной экономики.

Контрольные вопросы

1. Что такое мировой рынок и какие главные черты и особенности ему присущи в настоящее время?
2. Какие тенденции характеризуют изменение географической структуры мировой торговли?
3. Какие изменения происходят в товарной структуре мировой торговли и чем это объясняется?
4. В чем заключаются особенности ценообразования на мировом рынке по сравнению с внутренними рынками стран?
5. В чем проявляются и чем объясняются особенности образования мировых цен на массовые однородные товары и сложное оборудование?
6. Какие факторы помимо издержек производства влияют на мировые цены?
7. Что означают базовые цены sif и fob?

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Трудно понять основные черты и особенности мирового рынка, не прибегая к анализу внешнеэкономической политики его участников. В развитии торговых отношений не все отвечает рациональному разделению труда. Политическая компонента нередко доминирует над непосредственно экономическими интересами и выгодами партнеров, и ее всегда следует иметь в виду.

Внешнеэкономическая политика вырабатывается государствами и их интеграционными союзами и объединениями. В соответствии с ее целями используются те или иные рычаги контроля за торговлей и воздействия на ее развитие. Хотя под влиянием процессов либерализации и глобализации компетенция государств в регулировании внешнеэкономических связей ограничивается, тем не менее в их руках еще сохраняются важные властные функции, способные стимулировать или ограничивать экспорт и импорт как товаров и услуг, так и капиталов, направлять их потоки и менять товарную структуру в соответствии с национальными интересами, а вернее, интересами правящих кругов.

4.1. Содержание и средства внешнеэкономической политики

Под государственной политикой обычно понимают идейные и целевые установки, а также действия стоящих у государственной власти лиц, направленные на созда-

ние благоприятных для страны экономических, социальных и внешних условий развития. Но могут преследоваться и более узкие цели, отвечающие интересам господствующего класса и расходящиеся с общенациональными. Политика, о которой идет речь, неотделима от власти, властных структур и механизмов, используемых для претворения ее в жизнь.

Если конкретизировать эти общие положения применительно к глобальной экономике, то целью политики государств являются обеспечение выгодных для страны в целом и ее хозяйственных субъектов условий торговли и кредитования, беспрепятственного выхода на внешние рынки, устранение всякого рода дискриминации, недопущение опасной и тем более кабальной зависимости от других стран, равноправное и взаимовыгодное участие в международных организациях и соглашениях. В зависимости от особенностей национальной экономики и территории речь может идти также об обеспечении падежных источников снабжения энергией, сырьем, продовольствием, удобных и дешевых транспортных путей и выходов к морю, возможностях приобретения новейшей техники и технологий, сдерживании или поощрении трудовой миграции и т.п.

Разумеется, формирование внешнеэкономической политики происходит не без влияния порой противоречащих друг другу интересов различных слоев общества, в частности экспортеров и импортеров данной страны. Но государство должно считаться также с нуждами и благополучием нации в целом, ее безопасности, с тем, что происходит в мире, что отвечает или наносит ущерб интересам торговых партнеров. Отечественные участники внешней торговли лоббируют выгодные им политические решения, не гнушаясь порой подкупом парламентариев или правительственных чиновников. Они пытаются влиять в своих интересах на общественное мнение через средства массовой информации.

Государства нередко прибегают к угрозам ответных мер на затрагивающие их интересы действия торговых партнеров, проталкивают выгодные для себя решения в международных организациях. Мудрость государственных политиков состоит в том, чтобы, не принося в жертву жизненные

интересы своей страны, строить внешнеэкономическую политику на основе **согласования** интересов.

В распоряжении государств имеется разнообразный арсенал средств реализации внешнеэкономической политики. К ним в первую очередь относятся **таможенные** пошлины, ограничения ввоза и вывоза **определенных** товаров путем установления соответствующих количественных или стоимостных лимитов (контингентов), валютные ограничения, меры по регулированию валютного курса и различного рода обязательные правила **совершения** торговых и других сделок с зарубежными партнерами, а также те или иные технические, ветеринарные и прочие требования. Исторически наиболее действенным инструментом влияния на внешнюю торговлю долгое время оставались ввозные пошлины.

4.2. Неразрешенный спор между фритредерами и протекционистами

В течение последних двух веков сталкивались между собой два противоположных подхода во внешней экономической политике: фритредерство, т.е. отстаивание свободы торговли, и протекционизм — политика защиты внутреннего рынка от внешних конкурентов. В наши дни фритредерство выступает в новом обличье — либерализации торговли, предполагающей устранение таможенных и всех других препятствий перемещения между странами товаров и капиталов. Это отвечает интересам промышленно развитых государств, обладающих конкурентными преимуществами, а также стран, ориентирующихся на экспортную экспансию как главный источник своего экономического роста.

С другой стороны, политика импортозамещающего индустриального развития, проводимая сегодня рядом государств, стремящихся преодолеть экономическое отставание, обычно предполагает протекционистские меры в отношении импорта и поощрительные — в отношении экспорта. Например, Аргентина и Австралия проводили индустриализацию, придерживаясь этого курса и ставя преграды на

пути ввоза промышленных товаров, которые конкурировали с отечественными. Понятно, что оба названных подхода нередко уживаются друг с другом. Как либерализация, так и протекционизм носят избирательный характер, и можно говорить лишь о преобладании первого или второго,

В прошлом иод фритредерством и протекционизмом подразумевалась почти исключительно таможенная политика. Пошлины служили средством защиты внутреннего рынка и одновременно, а нередко и преимущественно источником фискальных доходов государства. Лишь начиная с 30-х годов прошлого века стали возводиться многочисленные нетарифные барьеры, которые сегодня играют не меньшую роль, чем пошлины. Понятно, что таможенная политика затрагивала интересы торгующих стран, их экспортеров и импортеров, широкие слои потребителей, вызывая порой острые схватки и даже торговые войны между странами и острые конфликты внутри стран — борьбу между импортерами и экспортерами, между импортерами и собственными производителями. Так, в 1773 г. недовольство американских колоний уплатой пошлины английской короне за импортируемые из ее владений товары вылилось в так называемое «Бостонское чаепитие», когда чай с кораблей в бостонской гавани был сброшен в море. Это стало прологом к провозглашению в 1776 г. независимости Северной Америки.

История XIX в. изобилует внутренними и внешними конфликтами вокруг таможенной политики, что можно проиллюстрировать на примере Великобритании, США и Германии. По мере превращения Англии в «мастерскую мира» и обретения промышленниками богатства и влияния накапливалось недовольство протекционистской политикой, защищавшей интересы прежде всего аграриев. Промышленники добивались отмены высоких пошлин на зерно, установленных «хлебными законами», сахар, закупаемый вне английских колоний, тропические товары. Чем дешевле внутри страны продукты питания (а импортируемое зерно было заметно дешевле), тем ниже стоимость жизни, а следовательно, больше возможностей удерживать невысокую заработную плату рабочих, повышая тем самым прибыль. На-

конец, в 1846 г. фритредеры взяли верх, и «хлебные законы» были отменены. Средний размер ввозных пошлин, превышавший в 30-е годы XIX в. 50% цены товара, под напором мужавшего класса капиталистов постепенно снижался и в 60-80-х годах опустился до 7-10%.

В США противоречия между импортерами и экспортерами решались несколько иначе. Нарождающаяся промышленность нуждалась в защищенном пошлинами внутреннем рынке. В опубликованном в 1791 г. министром казначейства А. Гамильтоном «Докладе о состоянии обрабатывающей промышленности» содержалось обоснование проводимой правительством протекционистской политики. Но у нее были влиятельные противники — рабовладельцы Юга, занимавшиеся выращиванием и экспортом хлопка и табака. С начала 30-х годов XIX в. и вплоть до 60-х — начала Гражданской войны — экспорт хлопка и табака во **многим** определяли положение дел в американской экономике. Южанам была выгодна отмена пошлин на импортируемые готовые изделия, сокращавшая их расходы и увеличивающая прибыли. И поскольку в палате представителей Конгресса они имели большинство, им удавалось отстаивать политику фритредерства, не устраивавшую промышленников Севера, и добиваться снижения пошлин. Средняя величина импортных пошлин в США (размер пошлин в % к стоимости облагаемого импорта) понизилась с 70% в 1813 г. до 15% в 1861 г.¹

Поражение южан в Гражданской войне существенно ослабило их влияние, и они уже не могли противостоять сторонникам протекционистской **таможенной** политики. В результате во второй половине XIX в. средняя величина тарифов удерживалась по большей части на уровне 30%. Лишь после того, как американская промышленность и фермерские хозяйства Среднего Запада достигли достаточно высокого уровня развития, этот показатель стал неуклонно снижаться, опустившись к концу второго десятилетия XX в. ниже отметки 10%.

На графике, приводимом в рис. 4,1, кривая линия показывает, как изменялся **уровень** импортных пошлин по отношению к стоимости импортируемых.

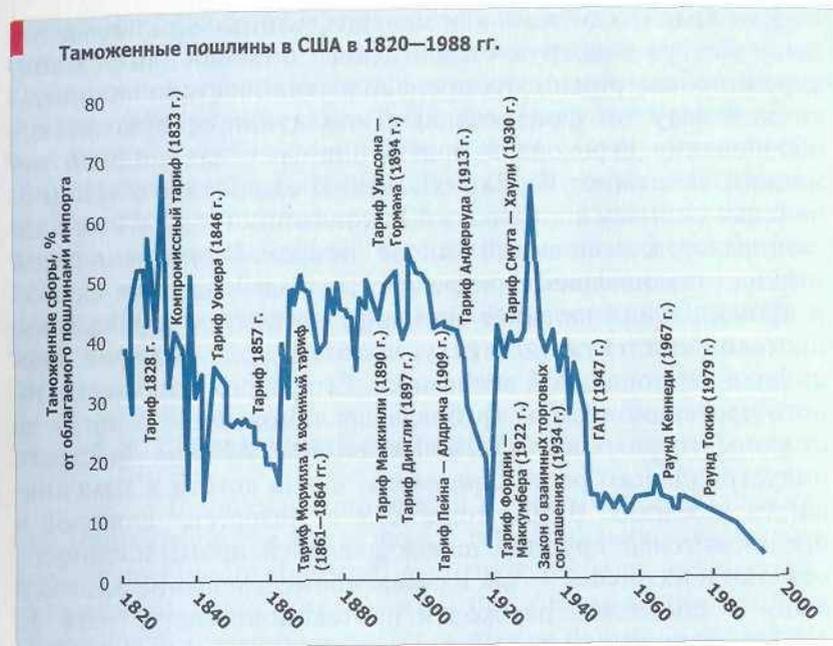


Рис. 4.1

Источник: Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. «Экономикс. Принципы, проблемы и политика». Таллин, 1993. Т. 2. С. 334.

В Германии до последней четверти XIX з. преобладала политика фритредерства, которая отвечала интересам помещиков-латифундистов, экспортировавших зерно, сахар, спирт и импортировавших машины. Поворот к протекционизму произошел под влиянием ряда обстоятельств. Поток дешевого зерна из США и Канады, которому способствовали не только успехи заокеанских фермеров, но и значительное удешевление морских и железнодорожных перевозок, поставили европейских производителей зерна перед выбором. Им приходилось либо перепрофилировать свое сельское хозяйство, как это сделала Дания, развернувшая на базе дешевого привозного зерна мясомолочное животноводство, либо защищать свой **внутренний** рынок, повышая пошлины. Германия, как, впрочем, и Франция, и Италия, предпочла второй выбор.

Еще задолго до того, как могущественные землевладельцы — юнкера вплотную столкнулись с опасной для них конкуренцией американских производителей и стали склоняться к отказу от фритредерской политики, теоретическое обоснование перехода к протекционизму дал видный немецкий экономист Фридрих Лист. В своей книге «Национальная система политической экономии» (1841 г.) он бросил вызов классической школе немецкой экономической мысли, отстаивавшей фритредерство. Ради создания единой и промышленно сильной Германии он считал оправданной протекционистскую политику, поскольку она отвечает специфике национальной экономики. Его теория «воспитательного протекционизма», **требовавшая** таможенной защиты со стороны государства как **непременного** условия быстрого индустриального роста, пришлась очень кстати в изменившихся условиях. В 80-е годы XIX в. интересы юнкеров и представителей крупной нарождающейся промышленности совпали и их альянс — так называемое «соглашение железа и ржи» — обеспечил переход к протекционизму. С 1879 по 1887 г. пошлина на тонну пшеницы и ржи возросла с 10 до 50 марок (до 25% во внутренней цене). Протекционизм действительно помог германской промышленности нарастить мускулы и завоевать важные позиции на внешнем рынке.

В XX в., особенно в его второй половине, происходило неуклонное снижение общего уровня таможенного обложения. Начиная с 1947 г., когда основные индустриальные государства Запада подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), тарифные барьеры между ними поэтапно снижались в результате нескольких раундов многосторонних переговоров. Если в 1940 г. средний уровень взимаемых пошлин в группе индустриальных государств составлял 40% стоимости облагаемого импорта, то к концу века он опустился до 3%.

Общая тенденция либерализации мировой торговли, характерная для последнего столетия, прерывалась вспышками протекционизма во время экономических кризисов и войн. Так, Великая депрессия в США сопровождалась введением в 1930 г. самых высоких пошлин в истории этой страны. К аналогичным мерам для защиты своей экономики прибегли Великобритания и другие европейские страны. В

условиях кризиса и свертывания платежеспособного спроса естественно желание правительства оградить внутренний рынок от конкуренции и наплыва дешевых товаров извне, противодействовать таким образом банкротству собственных предприятий и росту безработицы. Во время и непосредственно после Первой и Второй мировых войн также действовали различного рода торговые и валютные ограничения и запреты. Словом, при наступлении общественных катаклизмов срабатывал рефлекс самосохранения, заставляя прибегать в сфере внешних экономических связей к протекционизму.

4.3. Современный протекционизм

В эпоху глобализации и таможенного разоружения протекционизм как общее и преобладающее направление внешнеэкономической политики тех или иных стран, казалось бы, ушел в прошлое. Но на самом деле он полностью не исчез, а лишь перешел в другую форму — селективного, или избирательного, протекционизма в отношении отдельных видов и категорий товаров. Средний уровень таможенных пошлин в странах — участницах ВТО и многих других государствах шаг за шагом снижается, по ряду позиций они сохраняют и даже повышают защитные барьеры. Показательно, что США, более других ратующие за либерализацию международной торговли, не считают для себя возможным отказаться от селективного протекционизма. Они сохраняют очень высокие пошлины и/или количественные ограничения (квоты) на ряд импортируемых товаров: мясомолочные продукты, табак, сахар, фруктовые соки, текстиль, мотоциклы и некоторые другие виды продукции.

Для селективного протекционизма характерно широкое использование нетарифных средств защиты, получивших распространение с начала 30-х годов XX в. В арсенале этих средств — уже упоминавшиеся количественные ограничения, или квоты, на ввоз тех или иных товаров, введение жестких требований к качеству, ветеринарных, экологических и других норм, валютный контроль, антидемпинговые процедуры, позволяющие вводить запретительные пошлины,

принуждение к «добровольному» ограничению экспорта, государственная монополия на внешнюю торговлю отдельными группами товаров и ряд других мер. Изыскивая нетарифные способы затруднить ввоз нежелательной продукции, государства демонстрируют чудеса изобретательности. Тем более что такого рода преграды труднее оценить в стоимостных величинах, сопоставимых со стоимостью импорта, а следовательно, и сложно регулировать на основе международных соглашений.

Самым типичным нетарифным ограничением импорта служит введение государством квот, т.е. допустимых объемов (коинтингентов) ввоза определенных товаров. Так, в 1982 г. были установлены импортные квоты на ввозимый в США сахар, нанесший ущерб поставщикам из Центральной Америки и стран Карибского бассейна. К подобным мерам страны прибегают в тех случаях, когда в силу международных договоров нет возможности повысить пошлину или ее увеличение оказывается недостаточно действенным.

Установление контингентов сопровождается порой далеко не простыми и прозрачными процедурами выдачи лицензий на ввоз товаров в рамках установленных пределов. Какими бы ни были механизмы выдачи импортных лицензий, они создают почву для злоупотреблений, подкупа чиновников, фаворитизма, лоббирования интересов одних компаний в ущерб другим. При наличии квот объем импорта строго ограничен, что ограждает внутренних производителей от иностранных конкурентов. Но это может иметь последствие — более высокие внутренние цены на соответствующие товары, чем те, которые сложились бы при нелимитированном импорте.

Международные обязательства не повышать, а, напротив, понижать пошлины в ряде случаев наносят слишком чувствительный ущерб влиятельным отечественным производителям. В этом случае экономически сильная торговая держава или интеграционная группировка способна вынудить своих партнеров добровольно ограничить поставки определенных товаров. Так поступили, например, США в 1981 г. при наплыве на их рынок японских автомобилей. По этому поводу Рональд Рейган вспоминал в своей автобиографии: «Японцы вели нечестную торговую игру. Но я знал,

к чему могли бы привести квоты и не хотел открывать ожесточенную торговую войну, поэтому спросил, нет ли у кого-либо предложений, как найти решение. Вице-президент Джордж Буш заявил: «Мы все за свободу предпринимательства, но разве кто-либо из нас найдет неправильным, если Япония объявит без всякого запроса с нашей стороны, что она собирается добровольно ограничить свой экспорт автомобилей в Америку...». Мне поправилась идея Джорджа...»². Рейган воспользовался советом и вскоре объяснил японскому министру иностранных дел, что не сможет противостоять намерению Конгресса ввести импортные квоты, но если Япония пойдет на добровольное ограничение экспорта, то это позволит снять вопрос о квотах. Япония согласилась, и ее компании ограничили свой экспорт в США определенным количеством автомобилей. Эти ограничения были достаточно жесткими вплоть до 1987 г., когда детройтская промышленность восстановила свою конкурентоспособность, а японцы сумели трансплантировать свои заводы на американскую почву.

Описанный выше случай не был исключением. Вашингтон добивался от своих партнеров добровольных ограничений и ранее. Так, в 1969 г. Япония и ЕЭС были вынуждены согласиться сократить экспорт стали в США. Их металлургические фирмы должны были создать картель, который и обеспечил бы ограничение поставок в США, а взамен получил возможность использовать картельные преимущества для повышения цен на экспортируемую сталь. Через несколько лет условия изменились, вследствие девальвации доллара подорожал импорт, и добровольные ограничения стали ненужными. Однако в 1982 г. США вновь, угрожая ввести демпинговые пошлины, вынудили ЕЭС, Японию, Бразилию, Южную Корею и ряд других стран сократить экспорт до 18,5–26% общего объема американского рынка углеродистой и легированной стали и сталепродуктов.

К «добровольному!» самоограничению вынуждали своих торговых партнеров не только США, но и Европейское сообщество, а также некоторые другие страны. Подобных договоренностей насчитывалось более двух сотен. «Добровольцами» по большей части являлись Япония, Южная Корея, некоторые страны Латинской Америки, объектами ог-

раничений — сталь, текстиль, одежда, сахар, говядина, автомобили.

Следует остановиться еще на одном инструменте протекционистской политики — антидемпинговых пошлинах, допускаемых договоренностями по линии ГАТТ—ВТО. Демпингом обычно называется практика экспортной экспансии с помощью занижения цен. ГАТТ дает интерпретацию того, что считать «слишком низкими» ценами. Чаще всего за исходную базу для определения наличия демпинга принимается внутренняя цена страны-поставщика. Можно ориентироваться также на себестоимость данного товара в стране-производителе с добавлением нормальной прибыли, расходов по транспортировке и реализации. США и Европейский союз выступают главными предъявителями жалоб и претензий к другим странам относительно демпинга. Их партнеры из числа развивающихся государств и стран с переходной экономикой усматривают во многих случаях весьма произвольное толкование того, что считать «слишком низкими» ценами, и обвиняют США и ЕС в злоупотреблении санкционированным ВТО правом **повышать** пошлины в случае демпинга. Сравнение внутренних издержек производства той или иной продукции с внешнеторговой ценой во многом зависит от курса национальной валюты. Если он занижен по сравнению с покупательной силой, то внутренняя цена, пересчитанная в валюту контракта, может оказаться ниже контрактной.

Попробуем проиллюстрировать практику антидемпинговых процедур на конкретных примерах. В 1970 г. японская фирма «Сони» была обвинена в демпинге телевизоров на американский рынок, где они продавались за 180 долл., тогда как та же модель в Японии стоила 333 долл. Это вызвало одновременные протесты американских производителей и японских потребителей, объединенными усилиями которых и было инициировано антидемпинговое расследование, завершившееся принятием оградительных мер. Столкнувшись с ними, фирма «Сони» предпочла производить телевизоры на своем предприятии в США.

Еще более наглядным примером использования антидемпинговых процедур может служить импорт стали в

США. В 1998 г. под давлением американских металлургов было проведено антидемпинговое расследование в отношении ввоза стали из Аргентины, Японии и России. В результате на сталь из первых двух стран были введены непомерные пошлины, а России пришлось согласиться с крайне невыгодными для нее условиями поставок. США ввели квоты на ввоз всех видов российской стали. Кроме того, российских поставщиков обязали продавать сталь по фиксированным ценам, более высоким, чем на американском рынке. В результате экспорт российской стали в 2000 г. сократился по сравнению с 1998 г. вдвое — с 6,6 до 3 млн. т, а выручка упала с 1,4 млрд. долл. в 1998 г. до 630 млн. долл.³ В 2002 г. вновь под нажимом сталелитейщиков американская администрация ввела антидемпинговые пошлины в отношении целого ряда сортов стали из России и других стран.

К числу крайних запретительных мер, используемых в качестве оружия в международных конфликтах и торговых войнах, относятся введение эмбарго на экспорт или импорт определенных товаров, а также торговая блокада или бойкот враждебной страны. В зависимости от остроты конфликта жесткость такого рода санкций варьирует — они могут распространяться на всю торговлю с той или иной страной или лишь на определенную ее часть. Поскольку при этом затрагиваются не все торговые партнеры, а только некоторые из них, санкции представляют типичный случай торговой дискриминации.

США чаще других стран выступали инициаторами введения торгового эмбарго, действуя в одиночку или совместно со своими союзниками и партнерами. Так, в 1980 г. после вторжения советских войск в Афганистан США ввели эмбарго на экспорт зерна в Советский Союз. Они же многие годы осуществляют торговую блокаду Кубы. Объектами запретительных мер являются страны, которые американцы окрестили «изгоями». Санкциям в разное время подверглись Никарагуа, Панама, Гаити, Ирак, Иран, Ливия.

Промышленно развитые государства запрещают экспорт в недружественные страны новейших видов технологий, особенно двойного применения — для мирных и военных целей, оружия. Само собой разумеется, под запрет повсеместно подпадает ввоз наркотиков.

Хотя практику введения тех или иных торговых санкций можно считать обычным делом в современной международной жизни, их результативность остается под вопросом. Торговля — обоюдное дело, и урон рикошетом наносится и по инициаторам санкций. Кроме того, от них чаще страдает простой народ, а неугодный политический режим, против которого вводятся санкции, может даже укрепиться, спекулируя на антиамериканских или антизападных настроениях испытывающего нужду населения. Тем не менее имеются примеры успешного применения санкций. Так, коллективная блокада Южной Африки сыграла свою роль в ликвидации апартеида в этой стране.

4.4. Роль государственного субсидирования в международной торговле

Широкое толкование протекционизма как государственной защиты и поддержки национальной экономики распространяется не только на охранительные, но и на поощрительные меры. Понятно, что скрытая и открытая государственная поддержка собственной промышленности и ее экспорта — предмет не менее острых международных противоречий и споров, чем тарифные и нетарифные ограничения. Установление в этом деле каких-то согласованных государствами правил достигается крайне медленно и трудно.

Пожалуй, наиболее острую и важную с точки зрения регулирования международной торговли проблему представляет субсидирование сельского хозяйства, к которому в более или менее значительных размерах прибегают и США, и Европейский союз (ЕС), и Япония, и многие другие государства. Во всех ведущих странах реализуются программы поддержки фермеров через гарантированную закупку на средства налогоплательщиков их продукции, ее излишков, выплаты компенсаций за невозделанные посевные площади. Чтобы представить масштаб этой поддержки, достаточно сказать, что общемировые субсидии сельскому хозяйству оценивались в 2005 г. почти в 300 млрд. долл. Только

США, ЕС, Япония и Канада израсходовали в 1995 г. на эти цели в совокупности 140 млрд. долл. Они не только существенно помогали фермерам выживать в неурожайные годы, а также выдерживать конкуренцию извне, но и позволяли сохранять и расширять экспорт сельскохозяйственной продукции. Развивающиеся государства также прибегают к поддержке аграрного производства и экспорта, хотя в существенно меньших масштабах.

Приверженцы либерализации торговли держат под постоянным обстрелом политику аграрного субсидирования, считая ее вредной, наносящей ущерб потребителям. Но особенно категоричные требования отказаться от таможенной защиты и субсидирования сельского хозяйства в США, ЕС, Японии исходят от развивающихся стран. Очередной раунд переговоров в рамках ВТО, начало которому положила сессия в Дохе (Катар) в 2001 г., наметил ряд шагов в этом направлении. Однако годы идут, а реализация намеченных мер затягивается. Продолжаются острые споры (даже среди лидеров аграрного протекционизма) о размерах снижения максимальных таможенных тарифов на отдельные виды продукции.

С лозунгами ликвидации аграрного протекционизма выступают и антиглобалисты. Декабрьская 2005 г. сессия ВТО в Гонконге, призванная пойти навстречу аграрным странам, сопровождалась многотысячными демонстрациями антиглобалистов. Накал страстей среди участников ВТО можно попятить. Открытие рынков ведущих индустриальных держав для импорта различных сельскохозяйственных товаров — одна из важнейших предпосылок подъема экономики и преодоления отсталости во многих бедных странах Африки, Азии и Латинской Америки. Мешает, однако, очевидное несоответствие интересов стран.

Богатые государства не готовы пойти на жертвы ради поддержки бедных. Хотя на известные уступки, видимо, придется скрепя сердце согласиться. Веские объективные причины не позволяют им отказаться от аграрного протекционизма, по крайней мере в обозримом будущем. Правительства и законодатели в США и большинстве европейских стран не могут не считаться с интересами своих фер-

меров и перестать их поддерживать. Сельское хозяйство имеет важные особенности по сравнению с другими отраслями экономики. На его продуктивность влияют не только общественные формы производства, уровень агротехники, объем вложенных средств и квалификация работников, но и природа, климат. Поэтому при самой совершенной конкуренции трудно рассчитывать на выравнивание издержек производства продуктов сельского хозяйства в пределах даже одной страны, не говоря уже о разных странах. При ограниченности сельскохозяйственных угодий вполне оправдано их использование даже тогда, когда это связано со значительными затратами и когда внутренние цены оказываются выше мировых.

Чтобы жить на привозных хлебах, надо располагать валютной, т.е. достаточно устойчивыми экспортными доходами для оплаты импорта. Нефтедобывающие страны могут себе это позволить, другие нет. Кроме того, страны с низкопродуктивным по тем или иным причинам сельским хозяйством не отказываются от его развития еще по одной причине: они не хотят оказаться в опасной зависимости от импорта продовольствия, ибо под вопрос ставится их безопасность. Политика государственной поддержки сельского хозяйства объясняется также соображениями равномерного хозяйственного освоения территории страны, сохранения культурного наследия, природы и исторического ландшафта, предотвращения перенаселения городов. Политика аграрных стран достаточно противоречива: с одной стороны, они добиваются ликвидации барьеров для своего экспорта, а с другой, не могут отказаться от помощи собственным фермерам. Например, Бразилия и Аргентина.

Представление о размерах субсидирования дает табл. 4.1¹. В ней различные формы поддержки доходов фермеров приведены к эквиваленту прямых субсидий производителям.

Как следует из данных табл. 4.1, субсидирование сельскохозяйственного производства и экспорта в тех или иных формах имеет место практически во всех развитых странах, причем в стоимости продукции его доля повышается и достигает в ряде случаев 75%. Страны с ограниченными или неблагоприятными возможностями для развития сельского

Таблица 4.1

Субсидии сельскохозяйственным производителям в индустриальных странах (в % к стоимости их продукции)

Страны	1979-1981	1986-1990
Норвегия	69	75
Швейцария	63	73
Япония	61	71
Финляндия	58	72
Швеция	41	52
Европейский союз	35	41
Австрия	29	39
Канада	25	37
США	20	29
Австралия	9	10
Новая Зеландия	16	5
В среднем по Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)	37	43

Источник: Robert E. Lipsey and Brigitta Swedenborg. The High Cost of Eating: **Agricultural** Protection and International Differences in Consumer Food Prices. National Bureau of Economic Research, Working paper 4555, December 1993.

хозяйства, как, например, Швейцария, Норвегия, Финляндия, Япония, возглавляют список государств по степени поддержки фермеров с помощью импортных пошлин и различных льгот. Другие страны менее щедры, а чистые экспортёры сельскохозяйственной продукции — США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, имеющие особо благоприятные условия для ее производства, замыкают этот список.

Сельскохозяйственное субсидирование не может не влиять на формирование цен и условия конкуренции на мировых рынках и представляет вызов политике либерализации

мировой торговли. ГАТТ исключило сельскохозяйственные продукты из числа товаров, на которые в полной мере распространяются его правила и запреты — демпинг, квоты, дискриминационная практика и т.п. Поэтому в аграрной сфере внешнеэкономическая политика преподносит немало сюрпризов.

Вследствие бурного прогресса сельскохозяйственной науки и техники, а также государственной поддержки фермеров возникли значительные излишки зерна в США и Канаде, зерна, мяса, сахара, молочных продуктов в странах ЕС, и мировые цены на эти товары оказались во многих случаях ниже издержек производства как экспортеров, так и импортеров. Конкуренция между экспортерами достигла высокого накала, причем верх одерживали те, кто получал большую поддержку.

В середине 80-х годов экспортеры пшеницы, в первую очередь США, Франция, Великобритания, Канада, столкнулись с трудностями ее продажи на внешних рынках даже по сильно **сниженным** благодаря государственным субсидиям **ценам**. Франция и Великобритания, завозившие в **прошлом** зерно, обрели сравнительные преимущества перед США в его экспорте за счет более значительных субсидий своим фермерам. Чтобы избавиться от чрезмерных запасов зерна и хлопка, американская администрация начала выдавать фермерам за каждый акр, на котором они прекращали выращивать пшеницу и хлопок, то их количество натурой, которое они рассчитывали получить с этой площади. Разумеется, такого рода субсидии оплачивали налогоплательщики. Результат вскоре превзошел ожидания: к середине 1989 г. излишки иссякли и их стало не хватать для компенсации фермерам сокращения посевов. Соответственно упал и экспорт зерна. Правительству пришлось переходить на новую схему субсидирования — натуральные выплаты оно заменило денежными. Уменьшение американского экспорта в результате «платежей натурой» сказалось на росте мировых цен на зерно, и его европейские, канадские, аргентинские и австралийские экспортеры получили неожиданный подарок.

Примерно в то же время страны ЕС стремились по дешевке распродать за рубежом излишки масла и сыра. Важно

было избавиться от непомерных запасов этих продуктов, длительное хранение которых в морозильниках требовало затрат, сравнимых с их стоимостью.

Словом, в отношении основных видов продукции сельского хозяйства развитые страны проводят протекционистскую политику, защищая своих производителей с помощью субсидий, по одновременно и высоких импортных пошлин. Это приводит к тому, что внутренние цены продовольствия существенно превосходят экспортные. Особенно велика степень защиты фермеров в Японии, где в 70-х годах внутренние цены пшеницы почти втрое, риса вдвое, говядины на 30% превышали мировые. В ФРГ пшеница стоила на 50%, говядина на 40%, а сахар на 80% дороже, чем на внешних рынках. Несколько слабее охраняла интересы своих фермеров Великобритания⁵.

Что касается развивающихся стран, то их политика, как правило, направлена на защиту импортозамещающих отраслей, которым предоставляются налоговые и другие льготы, а экспортные отрасли по большей части служат источником фискальных доходов. Поэтому далеко не везде аграрные производители и экспортеры получают поддержку. Например, Аргентина облагает налогом экспортеров пшеницы, говядины и шерсти, но покровительствует производителям хлопка. Внутренние цены продовольствия в этой группе стран, как правило, на 20–40% ниже мировых. Это объясняется, наряду с прочим, низким уровнем жизни и соответственно платежеспособным спросом. Таким образом, чем богаче страна, тем сильнее проявляется протекционистская защита сельского хозяйства, и, наоборот, бедные страны не возводят высоких преград на пути импорта продовольствия.

К сожалению, Россия в результате своих радикально-либеральных реформ лишила сельское хозяйство поддержки и защиты, сделав его абсолютно неконкурентоспособным по сравнению с субсидируемым аграрным сектором западных стран. Российский рынок оказался наводненным дешевым импортным продовольствием, доля которого в отдельные годы достигала 50% суммы продаж. Собственное производство пришло в еще больший упадок, чем это было до ре-

форм. Страна попала в опасную для ее суверенитета и безопасности зависимость от внешнего мира.

Если в отношении сельскохозяйственной продукции субсидирование производителей и экспортеров осуществляется более или менее открыто, так как допускается правилами ВТО, то при экспорте многих других товаров государства прибегают к менее прозрачным способам поддержки. В целом ее значение относительно скромно. Так, в обрабатывающей промышленности развитых стран она оценивается в пределах 1% стоимости продукции, по для отдельных товаров и компаний достигает ощутимых размеров. При этом способы обхода ВТО могут быть очень разнообразными.

Один из них — предоставление займов под льготные проценты. Американский Экспортно-импортный банк (Эксимбанк), например, предоставлял дешевые кредиты отечественным экспортерам и их зарубежным партнерам, но не американским импортерам и их поставщикам, что подмочило его репутацию. Большинство субсидированных кредитов Эксимбанка доставались крупным американским компаниям и их иностранным клиентам. Так, компания «Боинг», пользуясь этими финансовыми вливаниями, обеспечивала себе выгодные заказы от зарубежных авиакомпаний и имела возможность осуществлять дорогостоящие проектно-конструкторские работы. Европейский конкурент «Боинга» — международный консорциум «Эрбас» — также получал от Франции, Германии и других государств-участников ощутимую финансовую поддержку в различных формах. Конфликт «Боинга» и «Эрбаса» — главных конкурентов, производящих гражданские авиалайнеры, и их обращение в 2005 г. за его разрешением в ВТО были вызваны как раз использованием ими такого рода государственной поддержки. Япония, по оценкам некоторых исследователей, частично субсидировала в 1955-1990 гг. горную, металлургическую и текстильную промышленность, а также машиностроение и некоторые другие отрасли⁶.

Среди скрытых способов поддержки и стимулирования государствами своих экспортеров можно упомянуть налоговые послабления, предоставление льготной информации и результатов осуществленных за государственный счет науч-

ных исследований, содействие в рекламировании соответствующих товаров за границей, в получении экспортных заказов и т.д. Налоговыми льготами в Японии пользовались помимо горной и текстильной промышленности также химия, нефтепереработка. Выявить и количественно оценить получаемые в результате этого конкурентные преимущества весьма непросто. Но, несомненно, они важны для достижения целей внешнеэкономической и структурной политики. Имея за спиной правительства, оплачивающие часть расходов и рисков и предоставляющие дипломатическую опеку, экспортеры с большим успехом могут завоевывать внешние рынки.

4.5. Выбор оптимальной стратегии

До сих пор представители двух главных течений во внешнеэкономической политике — фритредерства и протекционизма ломают копыя, доказывая свою правоту. Наследники Адама Смита — современные неолибералы, убежденные во всеилии и рациональности невидимой руки рынка, считают устранение всех и всяческих барьеров на пути международных обменов абсолютным благом для каждой страны независимо от уровня ее развития. Авторы учебника «Экономикс» Кэмпбелл Р. Макконнелл и Стэнли Л. Брю утверждают, что «благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого материального благосостояния»⁷. Протекционизм, по их мнению, уменьшает или сводит на нет выгоды от международного разделения труда. Словом, используй преимущество более низких по сравнению с другими странами издержек, специализируйся на этом виде производства и экспорта, и благоденствие для твоей страны и мира в целом обеспечено. Реальность, однако, не всегда согласуется с логикой учебников по экономике.

Поэтому стоит остановиться на рассмотрении доводов, которые можно встретить и на страницах учебников, и в научных публикациях. Полная либерализация мировой тор-

говли имеет свои «pro et contra». Безусловно, конкуренция, не встречающая искусственных преград и чуждая разбойничьих приемов, выступает действенным стимулом к снижению издержек производства и цен, к совершенствованию техники. Оспаривать достоинства свободы торговли неразумно. Однако, и это нельзя не видеть, они отнюдь не абсолютны, а имеют свои границы, за которыми таможенный и другой протекционизм становится экономически оправданным. Разумеется, речь сегодня идет не о всеохватывающей защите внутреннего рынка, а о селективном протекционизме. С другой стороны, идеальная рыночная свобода и «совершенная» конкуренция представляют, скорее, виртуальную, чем реальную, действительность. Монополии, картельные соглашения, государственное регулирование их ограничивают. Поэтому ставить вопрос «или — или» можно в абстрактных теоретических рассуждениях, но на практике следует добиваться разумного сочетания этих двух подходов. Причем принятие решения о предпочтительности защитных мер или отказе от них в пользу свободы торговли требует учета и экономической оценки их многочисленных и разнообразных последствий как для конкретных отраслей и фирм, так и для экономики страны в целом. Нельзя игнорировать при этом и внешнеполитические соображения.

Именно сложность анализа и относительность эмпирических доказательств не дают утихнуть спорам между современными фритредерами и теми, кто допускает необходимость селективного протекционизма. Совершенно очевидно, что введение пошлин, импортных контингентов и других ограничений, как правило, ведет к повышению внутренних цен на соответствующие товары, а порой и к общему подъему цен. Не исключен при этом и рост внешнеторговых цен, так как несущие потери экспортеры склонны завышать цены. Потребитель несет убытки, ибо внутренние цены оказываются выше внешнеторговых. С другой стороны, отечественные производители, продукция которых оказывается под таможенной защитой, сохраняют или даже увеличивают свои доходы, их работникам не угрожает безработица. Предпринимаемое многими исследователями сопоставле-

ние такого рода прямых потерь и выигрышей обычно свидетельствует в пользу свободы торговли.

Один из анализов последствий протекционистской защиты в США, относящийся к середине 80-х годов и охватывающий 31 класс изделий, выявил астрономические ежегодные потери американских потребителей в сумме 82 млрд. долл., причем убытки потребителей продукции швейной промышленности составили 27 млрд. долл., нефтепродуктов — 6,9, автомобилей — 5,8, стали — 6,8 млрд. долл.ⁱⁱ В другом исследовании предпринята попытка сопоставить как выигрыши, так и убытки американских производителей и потребителей. Их результативность показывает табл. 4.2.

Таблица 4.2

Потери и выигрыши от протекционистской защиты в США отдельных видов продукции в 1990 г. (в млн. долл.)⁹

Виды защиты	Выигрыши производителей	Потери потребителей
Пошлины по 14 товарным группам*	710	1999
Квоты по 4 товарным группам**	2538	3623
Добровольные экспортные ограничения по 5 группам***	9587	22918
Всего по 23 группам то парой	12835	28540

* Подшипники, бензольные продукты, консервированный тунец, керамические изделия и плитка, ювелирные украшения, замороженный концентрированный апельсиновый сок, стеклянные изделия, синтетический каучук, резиновая обувь, пиломатериалы мягких пород, женская обувь, женские сумочки, чемоданы и багажные сумки.

** Молочные продукты, арахис, сахар, прибрежные суда.

*** Одежда, текстиль, станки, сталь, автомобили.

Судя по приведенным данным, потери американских потребителей перекрывают выгоды производителей. Даже если учесть доходы бюджета от таможенных пошлин и некоторые косвенные последствия протекционистских барьер-

ров, итог для страны останется отрицательным. Торговые ограничения приводят, по мнению авторов расчетов, к перераспределению внутри страны доходов в пользу **находящихся** под защитой производителей и государственного бюджета, но при этом потребители и страна в целом теряют значительно больше, чем получают выгод. Ущерб национальной экономике наносят рост импортных цен и ухудшение в результате этого условий торговли.

Велико искушение принять выводы из такого рода расчетов за доказательство истинности либеральной теории международной торговли. Ему поддаются многие ученые и специалисты. Однако стоит прислушаться и к тем, кто сомневается на этот счет. Возражений не меньше, чем аргументов в поддержку, да и практика вовсе не на стороне убежденных в своей правоте **либералов**.

Дело в том, что экономический эффект от свободной или подвергнутой протекционистским ограничениям торговли складывается под влиянием очень большого числа факторов, многие из которых трудно количественно оценить и даже идентифицировать. С таким большим числом переменных **не** построишь удовлетворительную математическую модель. Помимо чисто экономических могут быть политические или оборонные соображения. Кроме того, плюсы и минусы для отдельных производителей или потребителей данной страны не обязательно совпадают с выгодой или ущербом для национальной экономики, так как частный и общественный интересы нередко расходятся.

Например, американское правительство неизменно защищает свою сталелитейную промышленность от конкуренции более дешевой импортной стали и проката. Потребители металла вынуждены переплачивать, причем их потери могут превышать выигрыши производителей. Однако на эффективность функционирования всей экономики влияют и другие соображения. Без государственной опеки, находясь в условиях ужесточившейся глобальной конкуренции, данная отрасль может лишиться всяких шансов на модернизацию и выживание. Это приведет к росту безработицы и бюджетных расходов на безработных, потере квалифицированных кадров. Возникнут убытки, связанные с миграцией

тысяч семей на новые места. Экономика в целом столкнется с рисками значительных колебаний мировых цен на металл и т.д. Таким образом, выбор тех или иных мер по либерализации или защите торговли напоминает решение уравнения с очень многими неизвестными.

Добровольные ограничения в 80-е годы на экспорт японских автомобилей в США, хотя и ударили вначале по карману потребителей, в конечном счете сыграли положительную роль в восстановлении на известное время конкурентоспособности американских автостроительных гигантов и привели к привлечению японских инвестиций в создание новых заводов на территории США. О целесообразности, более того, необходимости защиты собственного сельского хозяйства уже говорилось выше, и в этом вопросе чисто меркантильная точка зрения — привозное дешевле собственного — неприемлема. Национальные интересы в широком смысле, необходимость гармоничного развития и размещения отраслей народного хозяйства, **предотвращения** неоправданной урбанизации, роста безработицы — все это не позволяет допустить разорения сельского хозяйства под наплывом дешевого импорта. В стратегическом плане экономические, социальные и экологические издержки могут превзойти временные выгоды от такого импорта.

История экономического развития, в том числе и таких индустриальных держав, как США, Япония, Германия, Великобритания, свидетельствует об оправданности таможенной защиты вновь создаваемой промышленности. Протекционистская политика помогла встать на ноги новым индустриальным государствам Азии и Латинской Америки. Их примеру следуют и многие африканские государства, стремящиеся преодолеть вековую отсталость. Молодые отрасли, как и молодые растения, нуждаются в особой опеке до того, как сумеют окрепнуть. Затраты на индустриализацию, на создание импортозамещающих производств окупаются не сразу, но со временем приносят крупный выигрыш. Он проявляется в подъеме производительности труда, образования, общей культуры, квалификации трудовых ресурсов, в создании гармоничного взаимодополняющего комплекса отраслей, что дает немалый синергетический эффект и по-

зволяет рационально использовать природные ресурсы. В силу этих соображений можно и должно, как считают многие правительства развивающихся стран, пойти на временные жертвы, мириться с тем, что отечественные потребители несут дополнительные расходы, оплачивая ввозные пошлины.

Чтобы не оказаться в опасной зависимости от других стран, иметь возможность защитить себя в военном отношении и выдержать экономическую блокаду, государства, особенно крупные и многонаселенные, хотят располагать собственной промышленностью и сельским хозяйством, способными обеспечить первоочередные нужды нации. Они считают себя вправе ради этой цели защищаться от экспансии более сильных торговых партнеров, прибегая к введению высоких пошлин, товарных **контингентов** и другим мерам. Несерьезно было бы отказывать им в этом праве на основе теоретических постулатов неолиберализма, не подтвержденных даже историей тех стран, где либерализм превратился ныне в главное направление (main stream) экономической мысли.

Неудивительно, что среди американских, не говоря уже о европейских, экономистов-теоретиков можно встретить и тех, кто готов допустить исключения из доктрины фритредерства, пойти на некий компромисс. Тарифы, по их мнению, сегодня не имеют убедительного оправдания, но другие формы защиты — субсидии, налоговые льготы, добровольные экспортные ограничения допустимы. Показателен, например, вывод, к которому приходит автор учебника по мировой экономике, профессор Калифорнийского университета П.Х. **Линдерг**. «Основные аргументы в пользу тарифа, — пишет он, — такие, как: защита молодых отраслей или соображения безопасности, не могут доказать преимущества тарифов по сравнению с другими мероприятиями экономической политики. Тарифы могут быть полностью оправданы только в том случае, когда страна бедна, ее правительство настолько беспомощно, что тарифы являются жизненно важным источником средств для финансирования социальных программ и инвестиционной деятельности»¹⁰. За подобными заключениями проглядывает скорее полити-

ческая и идеологическая ориентация, характерная для экономически мощной державы, чем данные объективных научных исследований.

4.6. Международные организации и институты торговой политики

Внешнеэкономическая политика современных государств не ограничивается выбором в пользу большей или меньшей открытости внешнему миру. Она включает еще один важный аспект: выработку позиции в отношении деятельности международных экономических организаций, правил и норм международного экономического сотрудничества, создания таможенных и интеграционных союзов, заключения международных соглашений. Понятно, что все направления внешнеэкономической политики должны обеспечивать наиболее благоприятные условия участия страны в международной экономической жизни, но участие в международных организациях и влияние на их работу приобретают в последние годы все большее значение.

Мировая торговля представляет в наше время весьма развитую и сложную систему экономических взаимоотношений. Ее нормальное осуществление требует соблюдения определенных правил, существования механизмов и институтов коллективного регулирования. Важнейшая из них — Всемирная торговая организация (ВТО). Принадлежность к ней и подчинение ее правилам затрагивают национальные интересы отдельных стран, ибо за обретенные преимущества от членства приходится соглашаться на порой весьма болезненные уступки. То же можно сказать об участии в интеграционных союзах, а также ряде крупных международных договоренностей, например о сокращении выбросов в атмосферу углекислого газа. В каждом случае согласование интересов достигается в результате длительных и тяжелых переговоров. Установление необходимого порядка в торговых взаимоотношениях немыслимо без компромиссов и известных жертв со стороны отдельных стран.

Появлению на свет ВТО в 1995 г. предшествовала полувековая история Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), подписанного странами-учредителями в 1947 г. и вступившего в силу с января 1948 г. За этот срок его содержание претерпело в ходе 8 раундов переговоров существенное видоизменение, а число участников с 23 возросло до полутора сотен. Подали заявки на вступление в ВТО и согласовывают условия своего членства еще около 30 стран, в том числе и Россия. Из бывших республик СССР уже приняты в ВТО Литва, Эстония, Киргизия и Грузия.

Первоначально эта организация представляла собой некий клуб избранных — индустриально развитых стран, но в ходе эволюции постепенно становится всеохватывающей. Ее воздействие на внешнеэкономическую политику и упорядочение условий мировой торговли проявляется достаточно ощутимо. Она явилась форумом для ведения переговоров о либерализации торговли и урегулирования споров и конфликтов. Ее члены обязались предоставлять льготный торговый режим развивающимся странам, чтобы содействовать преодолению их отсталости.

ВТО — правопреемница ГАТТ и руководствуется ранее достигнутыми в рамках ГАТТ договоренностями, в том числе на Уругвайском раунде — последнем в деятельности ГАТТ.

К основополагающим принципам ГАТТ/ВТО относятся:

- поэтапное снижение уровня таможенных пошлин и отказ от его повышения в дальнейшем;
- отказ от всякой дискриминации, т.е. применение принципа наибольшего благоприятствования, когда любые изменения торгового режима (отмена и введение пошлин) с одним из торговых партнеров должны распространяться на всех членов организации;
- недопущение нечестной конкуренции путем субсидирования экспорта, количественных ограничений.

Претворение в жизнь главной задачи ГАТТ — демонтажа таможенных барьеров не могло произойти в короткие сроки и обойтись без исключений. Под его регулирование практически не подпадало сельское хозяйство, особые нормы предусматривались для торговли текстилем и одеждой, допус-

кался более высокий уровень протекционизма в развивающихся государствах

Заключительный Уругвайский раунд переговоров (1986-1993 гг.) в рамках ГАТТ ознаменовался важными договоренностями и преобразованием ГАТТ в ВТО. Было достигнуто согласие на значительное сокращение таможенных тарифов, о чем уже упоминалось выше. С середины 1995 г. 117 стран решили уменьшить свои пошлины в среднем на одну треть, а США и ЕС — наполовину. Кроме того, члены ГАТТ согласились заменить многие квоты на сельскохозяйственные товары импортными тарифами, которые легче сокращать и отменять. Япония и Республика Корея вынуждены были, хотя и неохотно, пойти на устранение запретительных барьеров на импорт риса. Удалось смягчить и такие широко практикуемые ограничения ввоза, как требование к иностранным фирмам, выпускающим свою продукцию на территории других стран, собирать готовые изделия в основном из деталей местного производства. Определенный прорыв произошел и в регулировании торговли интеллектуальной собственностью — патентами, лицензиями, авторскими и издательскими правами (copyrights), торговыми марками и т.д. Члены организации взяли на себя обязательства бороться с процветающим в ряде стран пиратством в использовании чужой интеллектуальной собственности на изобретения, печатную продукцию, аудио- и видеозаписи и требовать от своих фирм покупки лицензий на такую продукцию.

В результате Уругвайского раунда был сделан шаг вперед в смягчении нетарифных ограничений и запретов на приобретение услуг зарубежных фирм. Основные страны — поставщики услуг, прежде всего США, начиная с 1970 г. ставили в ГАТТ вопрос о либерализации торговли услугами. В конце концов им удалось в ходе переговоров добиться заключения в 1994 г. Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). В нем определялась специфика применения некоторых основополагающих принципов ГАТТ, например режима наибольшего благоприятствования к торговле услугами.

Развивающиеся страны — главные импортеры услуг долгое время справедливо опасались засилья на их внутренних

рынках могущественных американских и европейских ТНК, в первую очередь банковских и страховых. Компромисс, облегчивший заключение соглашения, состоял в предоставлении развивающимся странам более либерального режима для экспорта их рабочей силы в обмен на более свободный доступ в эти регионы иностранных инвестиций в сферу услуг. Развитым странам **Пришлось** взять на себя более серьезные обязательства по либерализации торговли услугами, чем другим. Все участники соглашения пошли на освобождение от ограничений иностранного туризма, юридических и бухгалтерских услуг.

Однако США не удалось обеспечить себе свободный доступ на рынки финансовых и банковских услуг в других странах, к чему они настойчиво стремились. Они также не преуспели и в устранении барьеров в продвижении своих фильмов, телевизионных развлекательных программ, аудио- и видеозаписей в другие страны, прежде всего европейские. Партнеры США не готовы отказаться от установления доли отечественной продукции в кинопрокате и на телевидении, повышенных налогов на билеты па зарубежные фильмы, от государственных субсидий своим производителям таких услуг. ЕС защищает сферу своей культуры от американских конкурентов не только из коммерческих соображений, но и заботясь о сохранении национального наследия и традиций.

За годы после подписания ГАТС удалось согласовать и ввести в действие в 1998 г. протокол к этому соглашению о торговле телекоммуникационными услугами, который обязывает страны обеспечивать беспрепятственный доступ к основным сетям и услугам связи общественного характера па разумных и ^дискриминационных условиях. Это можно рассматривать как некую компенсацию за неудачи США в проталкивании ряда других предложений по более всесторонней либерализации торговли услугами.

Вообще, договариваться о сокращении тарифов оказалось значительно проще, чем об устранении нетарифных барьеров, которые, например, в регулировании торговли услугами не имеют альтернативы. Участникам ВТО пришлось даже легализовать применение средств нетарифного

административного регулирования при наличии некоторых особых обстоятельств. Оправданием могут служить политические соображения, например защита национальной безопасности или охрана окружающей среды, тяжелое экономическое **положение** и кризисное состояние платежного баланса, недобросовестная конкуренция иностранных экспортеров, наконец, добровольное согласие сторон. Разумеется, ссылка на возникновение особых обстоятельств может стать искусственным оправданием нетарифных мер защиты против нежелательной конкуренции извне. Показательно в этом отношении поведение США и ЕС, которые упорно сопротивляются требованиям многих членов ВТО смягчить не всегда обоснованные антидемпинговые процедуры, наносящие им немалый ущерб.

Контроль за соблюдением согласованных правил и правовых норм международной торговли составляет важнейшую функцию Всемирной торговой организации. Учреждение ВТО расширило возможности коллективного регулирования мировой торговли, так как у нее появились не только дополнительные полномочия, по сравнению с ГАТТ, но и более действенная и разветвленная институциональная структура. Она включает, помимо созываемой раз в два года конференции министров, Генеральный совет, комитеты - по урегулированию разногласий и по пересмотру торговой политики. К вспомогательным органам относятся ряд советов по услугам, товарам, торговым аспектам защиты прав на интеллектуальную собственность, а также комитеты по бюджетным вопросам и по торговле и развитию.

Россия подала заявку на вступление в ВТО и ведет переговоры о приемлемых условиях своего членства. В связи с многочисленными социальными и экономическими трудностями многие предъявляемые этой организацией требования таможенного разоружения способны еще более усугубить переживаемые страной беды. Что касается преимуществ от предоставления режима наибольшего благоприятствования и возможности влиять на выработку правил международной торговли, то они могут оказаться значительно скромнее ожиданий. Хотя политически России важно получить статус члена ВТО и участвовать в ее деятель-

ности, она не должна приносить в жертву интересы своей экономики. Поэтому процесс ее принятия осложнен тяжелыми и длительными переговорами.

В последнюю четверть XX в. возник еще один важный институт влияния на мировую политику, в том числе экономическую. Это регулярные ежегодные встречи глав семи ведущих мировых держав - США, Японии, Германии, Великобритании, Франции, Италии и Канады. На «большую семерку» приходится четверть мирового ВВП, около половины производимой в мире промышленной продукции и услуг, две трети прямых зарубежных инвестиций. Она жизненно заинтересована в стабильном развитии мировой экономики и располагает для достижения этой цели реальными возможностями. Первая встреча «большой семерки» состоялась в 1975 г. в Рамбуйс под Парижем, а затем переговоры проходили в других странах. Во время президентства В.В. Путина Россию стали приглашать на совещания глав семи государств для обсуждения вопросов международной политики, а затем она получила статус восьмого постоянного участника. Правда, удельный вес России в мировой экономике и торговле пока недостаточен, чтобы не только влиять на выработку общей политики, но и участвовать в ее проведении в жизнь.

Совещания «большой восьмерки» имеют консультативный характер, и достигаемые договоренности, строго говоря, не обладают юридической силой. Но тем не менее оценки и рекомендации, отражаемые в заключительных коммюнике, во многом определяют международный политический и экономический климат. На этом форуме определяется политика в отношении острых международных проблем, например стабилизации мировой валютной системы и курсов основных валют, обеспечения энергией, прежде всего нефтью и газом, обуздания инфляции, задолженности развивающихся стран, мер по стимулированию экономической активности в развитой части мира и отведению роли «локомотивов» в этом процессе тем или иным дс-ржавам и **группировкам**. Обсуждаются меры противодействия загрязнению окружающей среды, отмыванию денег, торговле наркотиками и т.д.

В глобальных вопросах валютного и кредитного регулирования немалую роль играют Международный валютный фонд и Мировой банк, о которых речь пойдет при анализе системы международных расчетов, кредитных отношений. В связи с рассмотрением остро стоящих для многих стран проблем погашения кредитной задолженности будут затронуты функции Парижского клуба (государственные обязательства) и Лондонского клуба (обязательства частного сектора). В рамках этих международных институтов удастся договариваться об условиях урегулирования долгового бремени, с которым многие страны не справляются.

В рамках ООН существуют специальные организации и программы, которые занимаются анализом экономического развития отдельных регионов мира, сфер мировой экономики и социальной жизни человечества. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющая **промышленно** развитые страны, ведет соответствующую аналитическую работу применительно к этой группе стран. Рекомендации и выводы всех перечисленных международных органов в той или иной степени влияют на внешнеэкономическую политику государств.

4.7. Торгово-экономические блоки и союзы

Как и в международной политике, в мировой экономике между странами могут складываться союзнические отношения, означающие нечто большее, чем просто торговое партнерство. Их характер и глубина различаются, но общим является стремление интенсифицировать к взаимной выгоде экономическое сотрудничество и совместно противостоять конкуренции и торговой экспансии извне. Более того, образование торговых и интеграционных группировок часто является предтечей политических союзов. Политика государств в отношении торгово-экономических блоков, сотрудничества с ними или участия в них не менее ответственна, чем многие другие ее направления.

По степени взаимодействия стран различаются несколько типов торгово-экономических блоков.

- **Зона свободной торговли**, в которой устраняются торговые барьеры между участниками, но каждый из них сохраняет собственный режим регулирования торговли с третьими странами. Таможенный досмотр на границах между странами внутри зоны не отменяется, так как каждая страна вправе запретить ввоз или взыскать пошлины с товаров, которые закуплены вне зоны другими ее участниками, имеющими более льготный режим импорта. Европейская зона свободной торговли (ЕФТА), сформировавшаяся в 1960 г. и включавшая первоначально Скандинавские страны, Великобританию, Данию, Австрию, Швейцарию, Португалию, представляла собой объединение такого типа, которое постепенно размывалось в результате присоединения некоторых его членов к Европейскому экономическому сообществу (ЕЭС) и поэтапного устранения барьеров между ЕЭС и ЕФТА. Другим примером является Севсро-Американская зона свободной торговли (НАФТА).

- **Таможенный союз** отличается от зоны свободной торговли тем, что его участники не только отменяют таможенные барьеры во взаимной **торговле**, но и унифицируют режим **торговли** с третьими странами, т.е. **проводят** здесь общую таможенную политику. Соответственно отпадает необходимость в таможенной службе на границах между странами союза. Европейское экономическое сообщество с момента своего возникновения в 1957 г. и вплоть до 1992 г. **включало** наряду с другими соглашениями таможенный союз. После окончания Второй мировой войны Бельгия, Нидерланды и Люксембург составляли таможенный союз вплоть до их вхождения в Общий рынок. Предпринимаются усилия по созданию таможенного союза между некоторыми из членов Содружества Независимых Государств, **прежде** всего Россией и Белоруссией.

⁴¹ **Общий рынок**, строго говоря, уже не относится к категории торговых блоков, а является следующей стадией экономической интеграции, когда члены таможенного союза снимают взаимные ограничения на перелив капиталов и рабочей силы. Несмотря на название, па деле европейский Общий рынок таковым не был вплоть до на-

чала 90-х годов, поскольку страны-участницы еще сохраняли ощутимые ограничения на движение капиталов и рабочей силы. В 1972-1973 гг. к Европейскому сообществу, состоявшему из шести государств, подписавших в 1957 г. Римский договор, — Германии, Франции, Италии, Голландии, Бельгии и Люксембурга, — присоединились Дания, Ирландия и Великобритания, в 80-х годах — Греция, Испания и Португалия. В дальнейшем его членами стали Австрия, Финляндия, Норвегия, с 2004 г. еще 10 европейских государств, в том числе Польша, Чехия, Венгрия, Латвия, Эстония, Литва.

- **Экономический союз** предполагает формирование единого экономического пространства (как это присуще национальной экономике), в котором не существует никаких ограничений на переливы между странами-членами товаров, капиталов, рабочей силы, унифицированы внешняя и внутренняя экономическая, фискальная и социальная политика, а также соответствующее законодательство. В конечном счете становится возможным переход к единой валюте. С 1921 г. фактически в таком союзе находятся Бельгия и Люксембург, а с 1993 г., после подписания Маастрихтского договора, к нему поэтапно эволюционирует Европейский союз.

Интеграционные процессы в мировой экономике, протекающие в основном на региональном уровне, как показывает история последних десятилетий, набирают силу. Но нельзя не видеть, что одновременно наблюдается и распад единых государств и их общего экономического пространства, например Советского Союза, Югославии, Чехословакии. В основе разъединения лежат, правда, не столько экономические, сколько политические и этнические мотивы. Экономические последствия дезинтеграции, как правило, сугубо отрицательные. Нельзя исключать возможность расширения или преобразования существующих торгово-экономических блоков и союзов, однако маловероятно, что в будущем политика их создания потеряет свою актуальность.

¹ *Лиудерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992. С. 267.

² Lindert, Peter H., Pugel, Thomas A. International Economics. 10th Edition, Irwin /McGraw-Hill, 1996, p. 141.

³ Независимая газета. 2001. 25 июля.

* Robert E. Lipsey and Brigitta Swedenborg, The High Cost of Eating: Agricultural Protection and International Differences in Consumer Food Prices, National Bureau of Economic Research, Working Paper 4555, December 1993.

³ Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс. 1992. С. 221.

⁵ Richard Season and David E.Weinstein. 1994. Цит, по: Peter H.Lindert, Tomas A.Pugel, International economics, 10-th edition, p.197.

⁷ Кэмпбелл Р. Маккоупелл, Стэши Л. Брю. Экономикс, 1993. Т. 2. С. 327. Cletus C. Coughlin et al. Protectionist Trade Policies. A Survey of Theory. Evidence and Rationale. Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 1988, January-February, p. 17, 18.

⁵ Hufbauer and Elliott, 1994. Цит. по; Peter H.Lindert, Tomas A.Pugel, International Economics, p. 150.

¹⁰ Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992. С. 147.

Контрольные вопросы

1. В чем заключаются главные цели и средства внешнеэкономической политики?
2. Каким целям и интересам отвечает политика фритредерства (либерализации)?
3. Каким целям и интересам отвечает политика протекционизма (импортозамещения)?
4. Что отличает современный протекционизм от практики предшествующих эпох?
5. Какие факторы и аргументы определяют выбор государствами внешнеэкономической стратегии?
6. Какие международные организации и институты вырабатывают принципы и правила развития мировой торговли?
7. Какую роль играет ВТО (ГАТТ) в развитии мировой торговли?
8. Какие типы торгово-экономических блоков и группировок знает мировая практика?

Лекция пятая

МЕХАНИЗМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

В современный мир денег и финансов нелегко проникнуть непосвященному взору. Особенно запутанными и непонятными выглядят международные расчеты и валютные операции. Они отличаются от внутренних тем, что для одной из сторон совершаются в иностранной валюте, а следовательно, связаны с пересчетом валют по определенному курсу. Курсы валют колеблются под влиянием многочисленных, иногда трудно уловимых факторов, что увеличивает риски потерь при расчетах, и без того более значительные, чем при операциях внутри страны. Сложны и механизмы международных кредитных отношений и миграции капиталов.

Перевод денег из страны в страну исторически связан прежде всего с торговлей. Сделкам по продаже и покупке товаров и услуг почти всегда сопутствуют расчеты, т.е. пересылка из одной страны в другую денежных средств — валюты. Безденежная торговля — товарообмен, или бартер, практикуется в международных отношениях нечасто. По мере усложнения взаимодействия стран появились и другие виды расчетов. Современные международные валютно-финансовые отношения включают операции самого различного характера — от платежей за товары и услуги до расчетов по предоставлению и обслуживанию международных займов, от перечислений пенсий и заработной платы до продажи и покупки иностранной собственности и ценных бумаг. В последние годы все чаще практикуются биржевые операции, продиктованные не намерением участников продать или купить товар или валюту, а желанием застраховаться

от потерь, связанных с изменением цен, процентных ставок или валютных курсов за время от подписания до исполнения контракта. Это так называемые форвардные и фьючерсные сделки, о которых будет идти речь ниже. Широкий размах получили и чисто спекулятивные операции на международных валютных и фондовых рынках.

Международные валютно-финансовые отношения, выйдя за пределы своей первоосновы - производства и обмена материальных ценностей и услуг, обрели ныне самостоятельное значение. Как уже отмечалось в предшествующих лекциях, обороты на международных фондовых биржах, а также краткосрочные переливы денежных капиталов с целью извлечения прибыли на разнице в процентных ставках и валютных курсах в сотни раз превышают оборот мировой торговли. Международная валютная сфера все более следует собственным закономерностям развития, которые нередко резко отличаются от закономерностей функционирования реальной экономики.

5.1. Мировые деньги

Обращающиеся в международной сфере деньги обычно называют валютой или иностранными дивизами. *Не каждая национальная валюта удостоивается чести стать средством международных расчетов. Для этого от нее требуются такие качества, как устойчивость, т.е. минимальная опасность внезапного обесценения, свободная обратимость в другие валюты, доверие к экономической и политической системе выпускающей ее страны или, если эмитентом является международный банк, к этому институту и государствам, его учредившим.*

Роль международной валюты закрепились в современном мире за американским долларом, английским фунтом стерлингов, коллективной валютой Европейского союза — евро, японской иеной, швейцарским франком. В этих валютах заключают сделки, определяют контрактные цены, хранят резервы на банковских счетах, предоставляют кредиты

и займы, выпускают облигации, котирующиеся на валютных биржах. Но лидерство, бесспорно, принадлежит американскому доллару, за которым стоят самая мощная в мире экономика и самое влиятельное в военно-политическом отношении государство.

Исторически золото являлось средством международных расчетов. Национальные деньги, обращавшиеся преимущественно в виде золотых монет или банкнот, свободно размениваемых на золотые монеты, сбрасывали с себя национальные наряды и фигурировали на внешних рынках как носители определенного количества чистого золота. Деньги разных стран приравнивались друг к другу! у но весу золотых монет одинаковой пробы, причем курсовое соотношение банкнот двух торгующих стран могло колебаться в пределах стоимости пересылки золота из одной страны в другую. Амплитуду этих колебаний ограничивали так называемые золотые точки, за границами которых иностранному владельцу банкнот становилось выгоднее обращать их в золото и ввозить к себе в страну.

В качестве валюты международных расчетов золото выполняло все основные денежные функции: меры стоимости, средства платежа и средства накопления. Хранение золота в виде резервов, или его тезаврация, как государствами, так и отдельными фирмами и частными лицами не потеряло смысла до сих пор, тогда как другие функции золота в качестве мировых денег оказались утраченными.

Как следует из данных табл. 5.1, более 80% всех резервов приходится на индустриально развитые государства, и среди них самым крупным золотым запасом располагают США. Следует подчеркнуть, что сейчас удельный вес золота в золотовалютных резервах стран неуклонно снижается. Если в 80-х годах он составлял более 40%, то в начале нынешнего века — всего 15-17%. Сказывается как опережающее накопление резервов в твердых валютах, прежде всего в долларах, так и падение рыночной цены золота. Кроме того, имела место продажа некоторыми центральными банками и МВФ части их золотых запасов. Рыночная цена мировых официальных (т.е. не считая частных — банковских и отдельных лиц) золотых резервов достигала в марте 2006 г. примерно 485 млрд. долл.

Таблица 5.1

Золотые резервы стран мира (в т)
(на ноябрь 2005 г.)

Все страны	27476,9
Индустриальные страны	22544,4
В том числе:	
США	8132,7
ФРГ	3427,2
Франция	2856,5
Швейцария	1290,1
Великобритания	31,1
Япония	765,1
Китай	62,2
Россия	385,6

Источник: International Financial Statistics, IMF,
February 2006. p. 35-37.

Цена золота на протяжении последних нескольких десятилетий подверглась весьма впечатляющим изменениям. До 1971 г. иностранные банки могли покупать у Федеральной резервной системы США золото по цене 35 долл. за 1 тройскую унцию (**31,1 г**) чистого золота. Действовал так называемый *золото-девизный стандарт*, т.е. право банков (не частных лиц) обращать при желании свои активы в золото. Со времени установления золотого паритета **доллара** в 30-х годах цены в США и мире многократно выросли, и цена золота оказалась искусственно заниженной. Пока США имели активный **платежный** баланс и могли приобретать золото у других стран в покрытие их задолженности, они сохраняли его низкую цену. Но когда **США** перешли в разряд стран с пассивным балансом, а европейцы, напротив, достигли его актива и стали в покрытие американских обязательств скупать по пониженной цене золото, США отменили золото-девизный стандарт. Цена золота стала формироваться так же, как и любого другого биржевого товара: по рыночным законам — на основе спроса и предложения.

Таблица 5.2

Среднегодовая цена золота на Лондонской бирже
(в долл. за 1 тройскую унцию)

1970	1971	1972	1973	1974	1980	1985	1992	1999	2000	2003	2004	2006 9 мая
35,9	40,8	58,2	97,3	159,3	1980 декабрь 850,0	317,2	333,3	290,3	274,5	363,5	409,2	696,3

Источник: International Financial Statistics, IMF. Yearbook 2000, Yearbook 2004, p. 41; May 2006, p. 37; The Economist, May 13, p. 105.

Как показывает табл. 5.2, рыночная цена золота достигла пика в декабре 1980 г., а затем упала более чем вдвое. Это не было непосредственно связано ни с удешевлением добычи золота, ни с удешевлением товаров и повышением покупательной способности доллара. Ценой золота управляли превратности рыночной экономики, многие из которых трудно определимы. Рост цен в начале нового века на энергоносители, многие виды сырья и металлов распространился и на золото. За 2000-2006 гг. его цена поднялась в 2,5 раза.

Золото, несомненно, — вечная ценность, и в качестве мировых денег другие редкие металлы, даже более дорогие, например платина или палладий, ему не конкуренты. Вместе с тем золотой запас представляет собой мертвый, не работающий и потому не дающий дохода капитал, приносящий скорее убытки, связанные с хранением. Но только этим нельзя объяснить демонитизацию золота. При нынешних масштабах мирового платежного оборота и мировой торговли золото в силу ограниченности его количества не в состоянии служить обеспечением стоимости кредитных денег. Банкноты, векселя, банковские депозиты и различные ценные бумаги выступают как символы определенной стоимости не потому, что их можно легко превратить в золото, а потому, что они обладают способностью превращаться в реальные ценности — товары, услуги, недвижимость и т.д.

За исключением средства накопления, остальные функции золота — меры стоимости и средства платежа практически перешли к кредитным деньгам — банкнотам. Их ценность не зависит от того, имеет ли их единица установленный законом золотой паритет — банкноты нигде не размениваются на золото. Золотой и золото-девизный стандарты, допускавшие такой обмен по фиксированному курсу, — это перевернутые страницы истории. *Сегодня ценность международной валюты зависит от того, какое количество и какой ассортимент товаров можно на нее приобрести и насколько она свободна от риска обесценения.* Другими словами, ее реальную стоимость, ее курс определяют не запасы золота и других валютных ценностей в кладовых центрального банка, хотя они также имеют значение, а по большей части предлагаемые на мировом рынке товары, услуги,

недвижимость и другие виды собственности, в которые валюта может быть беспрепятственно превращена ее владельцами. И конечно, ценность международной валюты зависит от спроса на нее, от доверия к государству, ее выпускающему.

В мировой торговле и расчетах господствующие позиции принадлежат доллару США. В 2004 г. на долю сделок в долларах приходилось до 44%, а в валютах еврозоны почти 19% всех внешнеторговых сделок. Участие валют ведущих стран в мировой торговле характеризует диаграмма на рис. 5.1.

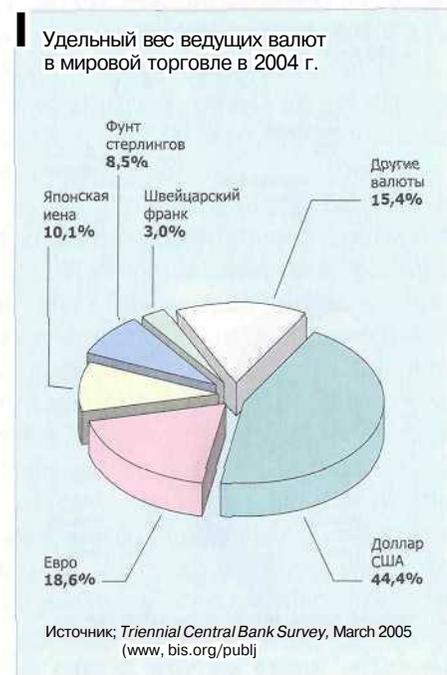


Рис. 5.1

Как видно из диаграммы, чуть меньше половины всех сделок на мировом рынке заключается с использованием американского доллара в качестве валюты цен и расчетов.

Примерно такое же соотношение между валютами отмечалось, по данным Банка международных расчетов в Базеле, в операциях на мировых валютных рынках и рынках производных инструментов (фьючерсных контрактов и тому

подобных инструментов). Еще значительное роль доллара в совокупных официальных резервах стран мира, в которых на него приходился, по данным журнала *Economist*¹, 61% в 1997 г., а по данным Базельского банка — 71% в 1996 г. и 78% в 2000 г.² Несоответствия в оценках, вероятно, связаны с различиями в методиках подсчета, по при всех расхождении подавляющее преобладание в мире этой валюты бесспорно. Приводимая на рис. 5.2 диаграмма это подтверждает.

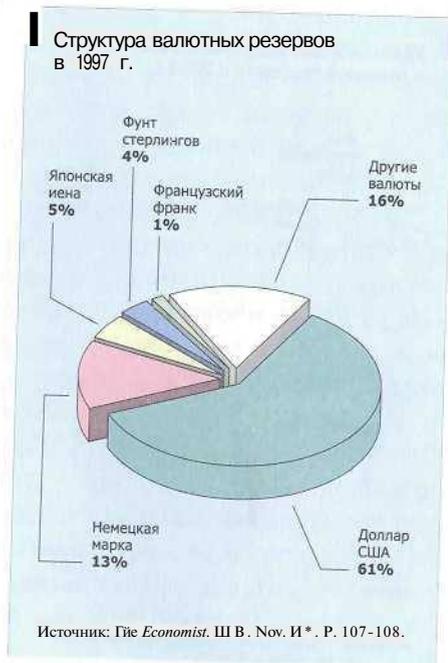


Рис. 5.2

5.2. Коллективные валюты

После окончания Второй мировой войны в международном платежном обороте наряду с национальными валютами ведущих стран появились коллективные валюты, эмитируемые международными организациями. План введения международной валюты, не зависящей от какой-либо одной страны, был предложен известным английским эконо-

номистом Джоном Меинардом Кейнсом на международной конференции, проходившей в июле 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США) и завершившейся созданием Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции. План Д.-М. Кейнса не был принят, поскольку был слишком смел для того времени и ущемлял интересы США, лишая доллар его монопольного положения в системе международных расчетов. Тем не менее он не был забыт, и в дальнейшем идея международной валюты была воскрешена сначала в рамках МВФ — учреждением квазимеждународной валюты — «специальных прав заимствования», а затем в Европейском союзе — введением сначала ЭКЮ — безналичной расчетной единицы платежного союза, а в конце 90-х годов и настоящей, общей для стран-участниц коллективной валюты — евро.

Д.М. Кейнс имел в виду образование международного клирингового союза, наделенного функцией мирового центрального банка. В качестве расчетной единицы союз использовал бы «банкор», обладающий твердым золотым содержанием, к которому привязывались бы валюты стран-участниц. Предлагалось сделать «банкор» базой для установления курсов между национальными валютами. Предусматривалось открытие для стран-участниц банковских счетов в «бапкорках», причем союз наделялся правом выдавать в банкорах кредиты типа овердрафт (*overdraft*), т.е. сверх остатков на счете, для погашения временно возникающих у отдельных стран дефицитов платежного баланса. Другими словами, допускалось образование на счетах в оговоренных пределах отрицательного сальдо, которое покрывалось эмиссией «банкор» за счет активов па счетах других стран. «Данный план, — писал Д.М. Кейнс, — преследует цель заменить сжимающее воздействие на мировую торговлю экспансионистским. Он достигает этого путем предоставления каждому государству-члену возможностей овердрафта в обусловленных размерах. Таким образом, каждой стране дается определенный запас денежных средств и определенный промежуток времени, используя которые она могла бы достичь равновесия в своих экономических отношениях с остальным миром»³.

Поскольку эмиссия «бапкор» не обеспечивалась золотом или другими реальными международными ликвидами, ее

источником могли быть лишь средства на счетах стран с активным платежным балансом, т. е. прежде всего США. Преимущества от этого проекта получали европейские страны, включая Англию, у которых в результате войны образовался значительный пассив платежного баланса, а бремя кредитной помощи ложилось в основном на США. Естественно, что последние выступили против предложений Д.М. Кейнса.

В основу МВФ лег американский план, разработанный заместителем министра финансов США Гарри Д. Уайтом. Он предусматривал создание системы стабильных валютных курсов, отводил в пей доллару доминирующую роль, а для развития валютного сотрудничества и реализации намечаемых целей — образование фонда ликвидных средств из взносов стран-участниц.

О роли и деятельности Международного валютного фонда речь пойдет в дальнейшем, сейчас уместно рассмотреть лишь суть специальных прав заимствования (СПЗ), которые представляют попытку введения фондом некоего подобия международной валюты. СПЗ появились в 1970 г. как международный резерв, образуемый МВФ и распределяемый им бесплатно и безвозвратно между членами фонда. Введение СПЗ преследовало целью расширение ликвидности международной валютной системы. Ликвидность, измеряемая отношением золотовалютных резервов стран к мировому импорту, на протяжении 60-х годов снижалась, что создавало угрозу нормальному функционированию системы международных расчетов.

Эмиссия СПЗ, предпринимаемая по решению руководящих органов МВФ, не имеет обеспечения в виде каких-то конкретных активов. Надежность и устойчивость стоимости СПЗ как резервной международной валюты гарантируют авторитетом и финансовой мощью МВФ. В отличие от национальных валют, поступающих в международный оборот, СПЗ представляют собой ликвидные обязательства всех стран — членов МВФ, а не отдельных государств-эмитентов, что дает им определенное преимущество.

До середины 2001 г. фонд выделил странам-членам 21,5 млрд. СПЗ, причем принято решение об удвоении этой суммы после ратификации соответствующей поправки к Уставу МВФ, которая затягивается, так как многие разви-

тые страны не торопятся с ратификацией упомянутой поправки.

В интересах справедливого распределения выделяемых средств достигнута договоренность, что каждый член фонда получит на свой счет в СПЗ сумму, соответствующую его доле в фонде. Страны — члены фонда имеют возможность использовать свои авуары в СПЗ для покупки тех национальных валют, в которых они нуждаются, причем не обязательно восстанавливать эти авуары. Другими словами, страны, испытывающие потребность в ликвидных средствах в обмен на СПЗ, получают от фонда безвозвратный кредит, уплачивая лишь проценты по льготным по сравнению с мировыми ставкам. С другой стороны, в СПЗ страны могут хранить часть своих валютных резервов, что дает некоторые преимущества, уменьшая риски от обесценения валюты и гарантируя большую надежность возврата средств.

СПЗ нельзя считать полноценной международной валютой, поскольку их денежные функции ограничены. Их можно использовать при покупке товаров, лишь предварительно конвертировав в одну из национальных валют. Из-за опосредованного отношения к товарам СПЗ не могут в полной мере служить международным покупательным средством. В качестве платежного средства они функционируют в межгосударственных отношениях в основном при предоставлении и погашении кредитов или при создании депозитов в ограниченном круге крупных частных банков. В роли международной резервной валюты им также не удалось занять заметного места. Удельный вес СПЗ в мировых официальных золотовалютных резервах не достигает и 2%.

Как международный носитель стоимости СПЗ выполняют функцию эквивалента в зависимости от изменения стоимости тех валют, «корзина» которых служит базой исчисления курса СПЗ к доллару и другим мировым валютам. В эту «корзину» входят американский доллар с удельным весом 45%, евро — 29, японская иена — 15 и английский фунт стерлингов — 11%. Стоимость одной единицы СПЗ представляет собой сумму долларовых стоимостей валютных компонентов. Поскольку изменение долларовой стоимости валют может быть неодинаковым и разнонаправленным,

СПЗ лучше выполняют функцию меры стоимости, чем каждая из мировых валют в отдельности, отличаясь большей устойчивостью.

Главная особенность СПЗ как коллективной валюты заключается в том, что эмиссионный доход от ее выпуска в международное обращение не присваивается одной страной, а распределяется между странами, что в глазах международного сообщества выглядит более справедливым решением.

Появление в Европейском союзе общей валюты знаменует собой возникновение новых качественных черт в глобальной валютной системе. **Полноценным** средством международных расчетов становится не национальная денежная единица, а коллективная валюта большой группы стран, обладающей значительным удельным весом в мировой экономике. Соответственно от ее использования во внутренних и международных расчетах не возникает односторонних выгод. Хотя в первую очередь выигрывают члены платежного союза, но и другие участники мировой экономики получают преимущества, поскольку доллар перестает быть вне конкуренции, и они могут теперь сделать выбор между ним и евро и, следовательно, лучше защититься от валютных рисков. Впервые в истории отдельные государства соглашались поступиться частью своего суверенитета (а собственная валюта всегда была важнейшим его атрибутом) в пользу наднационального банковского института, рассчитывая на значительные преимущества от этого шага в развитии международного экономического взаимодействия.

Рождению единой европейской валюты предшествовала многолетняя практика, начиная с 1979 г., функционирования Европейской валютной системы (ЕВС) с расчетной единицей ЭКЮ. В теоретическое обоснование возможности образования оптимальной валютной зоны с единой валютой еще раньше внес вклад американский экономист Роберт Мэндслл, удостоенный за это Нобелевской премии.

Европейская валютная система позволила вошедшим в нее странам Европейского сообщества зафиксировать с допустимыми узкими пределами колебаний курсы своих валют по отношению к ЭКЮ. При этом его стоимость в долларах устанавливалась через валютную корзину стран-уча-

стниц по методике, сходной с определением стоимости СПЗ. Кроме того, ЭКЮ стали использовать в качестве счетной единицы в финансах ЕС, а также платежного инструмента во взаимных безналичных расчетах и в отношениях с бюджетом ЕС. Они выполняли отчасти и функцию резервной валюты, так как центральные банки стран вносили пятую часть своих золотовалютных резервов в Европейский фонд валютного сотрудничества. В рамках ЕВС функционировал механизм взаимного кредитования в ЭКЮ. Несмотря на некоторые внутренние противоречия и далеко не полный охват взаимных расчетов, ЕВС, уменьшая валютные риски, способствовала большей стабильности в экономических отношениях между странами-участницами и позволила накопить ценный опыт для перехода к единой валюте.

С введением общей валюты евро Европейский союз совершает прорыв к более высокому уровню интеграции, сулящему немалые экономические и политические преимущества странам-участницам. Поскольку расходы и риски, связанные с конвертацией одной валюты в другую, отпадают, заметно повышается конкурентоспособность товаров и услуг в международной торговле. По некоторым расчетам, ежегодный выигрыш стран-участниц может достигать примерно 25 млрд. евро. По мнению конструкторов новой валютной системы, евро представляет собой европейский ответ на глобализацию¹.

По большому счету именно стремление придать своей экономике дополнительный динамизм и конкурентоспособность перед вызовом глобализации заставило европейцев создать единую валюту. Это, наряду с прочим, означает единый рынок банковских услуг и государственных и корпоративных ценных бумаг, что значительно упрощает не только трансграничный перелив инвестиций, но и процедуры слияний и поглощений предприятий, банков и бирж. Стоит напомнить, что укрупнение бизнеса становится условием выживания в век глобализации.

Приобретение евро статуса мировой резервной валюты, которая должна потеснить доллар, на что сделана ставка, обещает многомиллиардные выгоды. Центральные банки стран в зоне евро, объединив часть своих резервов и скоор-

динировав политику, получают возможность сократить сумму золотовалютных резервов и выделить за счет этого дополнительные ресурсы для кредитования экономики. Обращение наличного евро за пределами ЕС и хранение в евро другими странами части своих резервов и банковских авуаров равнозначны притоку крупных и дешевых кредитов в Европу. Что касается положительных политических последствий, то они заключаются в углублении взаимодействия государств и расширении сферы их согласованной политики, без чего невозможно нормальное функционирование единой валюты.

Одиннадцать стран, вошедших в Валютный союз, — Германия, Франция, Италия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Испания, Португалия, Ирландия, Австрия и Финляндия — обладают сравнимым с США экономическим потенциалом. Их совокупный валовой внутренний продукт составлял в 1997 г. 6,5 трлн., а США — 8,1 трлн. долл., доля в мировой торговле (без учета торговли внутри Европы) — 19%, а США — 17%. Население 15 стран ЕС насчитывало 370 млн. и превосходило численность населения США — 260 млн., а также Японии — 125 млн. Словом, претензия сделать евро мировой валютой выглядит с этой точки зрения достаточно оправданной.

С 1 января 1999 г. евро стали использовать наряду с национальными валютами в безналичном банковском обороте внутри ЕС, а с 1 января 2002 г. — и в наличных расчетах, заместив после непродолжительного периода параллельного обращения национальные деньги, которые были обменены на евро по установленному с 1 января 1999 г. твердому курсу. Банкноты и монеты, деноминированные в евро, получили беспрепятственное хождение в 11 европейских странах.

Путь к единой полноценной валюте занял несколько десятилетий. Первый шаг — создание Европейской валютной системы в 1979 г., завершающий — подписание в феврале 1992 г. Маастрихтского договора об учреждении Европейского союза, который наметил основные вехи достижения амбициозной цели. Нужно было предварительно либерализовать движение капиталов, достичь прогресса в координации макроэкономической политики, обеспечить определен-

ную унификацию ряда важных параметров экономического развития. В качестве ориентиров, соблюдение которых позволяло войти в зону евро, были приняты предельные размеры: бюджетного дефицита (3%), внутреннего долга (60% ВВП), инфляции, измеряемой темпом роста потребительских цен (1,5%), процентных ставок по долгосрочным государственным облигациям (2%), пределы колебаний валютного курса — ширина «валютной змеи» (от 2,25 до 15%).

Не всем претендентам удалось соблюсти эти параметры, что обусловило известную гибкость при решении вопроса о членстве. Одиннадцать перечисленных выше стран уложились в договоренные **нормативы** дефицита бюджета и уровня инфляции, но вышли за установленные пределы внутреннего долга и процентных ставок⁵.

Стоимость евро приравнивалась к стоимости ЭКЮ в отношении 1:1, и в ее основу была положена согласно имеющейся практике «валютная корзина». На время перехода к единой валюте курсы национальных валют к евро фиксировались на неизменном уровне. Таким образом, в рамках еврозоны осуществлялся первоначальный принцип МВФ — стабильность курсовых соотношений. Если курс евро к национальным валютам оставался в период параллельного обращения валют неизменным, то его отношение к доллару определяли рыночные факторы.

Единая валюта требовала создания соответствующего международного института, который обеспечивал бы ее нормальное функционирование, стабильность, обратимость, беспрепятственность использования во внутренних и международных расчетах. Для этого была образована Европейская система центральных банков (ЕСЦБ), состоящая из Европейского центрального банка (ЕЦБ) и национальных центральных банков (НЦБ). Она включает и центральные банки государств ЕС, не перешедших пока на единую валюту (Великобритании, Дании, Греции и Швеции), но имеющих консультационный статус. ЕСЦБ пользуется независимостью, ни институты ЕС, ни правительства стран-членов не имеют права вмешиваться в ее деятельность. Национальные банки служат не только дополнением, но и неким противовесом наднациональному ЕЦБ.

Уставный капитал ЕЦБ в размере 5 млрд. евро образован из вкладов национальных банков в соответствии с удельным весом их стран в совокупном ВВП и численностью населения. По той же схеме НЦБ передают ЕЦБ свои валютные резервы па общую сумму 50 млрд. евро.

Во главе всей европейской объединенной банковской системы находится Совет управляющих, включающий не только верхушку ЕЦБ, но и главных лиц национальных центральных банков. Назначение функционеров ЕЦБ, образующих его исполком, происходит на встречах глав правительств государств-участников по предложению и с согласия органов Европейского союза.

Функционирование ЕСЦБ предполагает разделение функций между ЕЦБ и НЦБ в осуществлении денежно-кредитного и валютного **регулирования**, а также надзора и контроля за банковской системой в зоне евро. Если НЦБ призваны в основном заниматься контролем за денежной массой и динамикой цен, то ЕЦБ ответственен в первую очередь за курсовую политику в отношении евро и контроль за процентными ставками. Он наделен правами оперативной деятельности на валютных и финансовых рынках. Выработывая политику и принимая ответственные решения, ЕЦБ должен привлекать руководителей национальных центральных банков, консультироваться с ними, причем вес голосов той или иной страны пропорционален ее вкладу в капитал ЕЦБ. Несогласное меньшинство обязано подчиниться решению большинства. Понятно, что наиболее влиятельными и авторитетными участниками в упомянутых органах являются представители ФРГ, доля которой в уставном капитале равна без малого 25%.

До последнего времени не было прецедента появления полноценной и **признанной** мировым рынком валюты, за которой стоит не мощная государственная машина, а межгосударственные институты, хотя и наделенные рядом надгосударственных полномочий. В этом известная слабость евро, поскольку интересы стран не всегда совпадают, сохраняются различия в их внутренней экономической политике, что осложняет выработку единой линии. Тем не менее евро имеет перспективу стать существенным инструментом гло-

бальной экономики, поскольку опирается на объективные интеграционные процессы в Европе.

Можно было бы еще упомянуть неудавшуюся попытку введения коллективной валюты в отношениях между странами, входившими в Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ, 1949-1990 гг.). В рамках совета был создан механизм многостороннего клиринга с расчетной единицей переводным рублем и учрежден международный банк, который должен был осуществлять перевод денег со счета одной страны на счета других стран — членов СЭВ. Однако многосторонние расчеты не получили развития, поскольку отсутствовали экономические предпосылки для этого. Переводной рубль не конвертировался в твердые валюты, и даже его конверсия в национальные валюты создавала сложные проблемы и порождала споры между участниками. Не существовало в рамках СЭВ и подлинного общего рынка; он распался на двусторонние сегменты, в которых цены па одни и те же товары часто различались, а согласованные планы товарных поставок обеспечивали зачет встречных платежей на двусторонней основе. Словом, из расчетно-учетной единицы, привязанной к доллару, переводной рубль так и не превратился в международную валюту, и к концу существования СЭВ его члены решили перейти на торговлю и расчеты в свободно конвертируемых валютах.

5.3. Валютные курсы и причины их изменения

Соотношение между мировыми валютами, или их валютные курсы, не отличаются постоянством и подпадают порой под влияние весьма загадочных обстоятельств. Когда существовали золотой и золотовалютный стандарты, недоумения не возникало: курсы определялись соотношением золотых паритетов. Но эти стандарты ушли в прошлое, и вопрос о том, что определяет соотношение валют, потребовал объяснения. **Сегодня** наиболее распространенная точка зрения сводится к тому, что **в основе курсов лежит паритет покупательной силы валют (ППС)**, от которого они, однако, могут сильно отклоняться под влияни-

ем различных конъюнктурных обстоятельств и факторов. Паритет **покупательной** силы исчисляется путем оценки во внутренних ценах и **национальных** деньгах одного и того же (по количеству и качеству) набора (корзины) товаров и услуг в странах, сравниваемых между собой. Полученные суммы, обладающие одинаковой покупательной способностью, делятся друг на друга для определения курсового соотношения валют. В зависимости от того, какой выбран круг товаров и какова его структура, паритет покупательной силы может сильно различаться. Сравнения могут производиться на основе объема и структуры ВВП, или потребительских расходов, или произвольно составленной корзины товаров. В каждом случае результаты будут различными, что свидетельствует об известной условности таких сравнений.

Английский журнал «Экономист» использует для этого самый примитивный способ. Он сравнивает покупательную силу различных валют, используя корзину из **одного** товара — гамбургера Биг Мак фирмы «Макдоналдо. Тем самым удается выявить отклонения курсов валют от ППС. Табл. 5.3 это иллюстрирует.

Поскольку Биг Мак — продукт стандартного качества во всех странах мира, его стоимость должна бы быть всюду примерно одинаковой, т.е. такой же, как в США, — 3,06 долл. Однако при пересчете местных цен в доллары по официальному курсу получают значительные отклонения от цены США. Конечно, определение ППС на основе гамбургера, **продаваемого** в заведениях «Макдоналдса», не может считаться вполне корректным. Тем не менее полученные результаты дают представление об отклонении официальных курсов валют от паритета их покупательной способности. Страны, проводящие экспортную экспансию, как правило, сильно занижают курс своей валюты, как, например, Китай, Малайзия и др. Богатые и уважаемые государства, принимающие немало туристов, как, например, Швейцария, Дания, Швеция и др., позволяют себе завышать стоимость национальной валюты. Их не останавливает переоценка собственной валюты, снижающая конкурентоспособность экспорта.

Таблица 5.3

Отклонения в 2005 г. курса национальных валют к доллару США
от паритета покупки гамбургера (на основе Биг Мак)

Страны	Местная цена Биг Мака, перечисленная в долл. США по официальному курсу	Недооценка (-) или переоценка (+) нац. валюты по отношению к доллару США, %
США	3,06	
Аргентина	1,64	-46
Бразилия	2,39	-22
Великобритания	?, и	+ 12
Дания	4,58	+50
Еврозопа	3,58	4-17
Китай	1,27	-59
Малайзия	1,38	-55
Россия	1,48	-52
Турция	2,92	-5
Чехия	2,30	-25
Швейцария	5,05	+65
Швеция	4,17	+36
Япония	2,34	23

Источник: The Economist, 2005, June 11th, p. 68.

В статистических справочниках используются понятия **номинального, эффективного и реального валютных курсов** и приводятся индексы их изменения за тот или иной период времени. Если движение курса национальной валюты определяется как средняя величина по отношению к валютам главных торговых партнеров, то в этом случае речь идет о движении **номинального эффективного валютного курса**. В том случае, когда изменения **номинального эффективного валютного** курса скорректированы с учетом динамики внутренних цен данной страны и ее главных партне-

ров за соответствующий период, речь идет о **реальном эффективном валютном курсе**. Последний, таким образом, учитывает изменение покупательной силы валют под влиянием инфляции. Рассчитанные таким образом индексы курсов валют позволяют с большей точностью выявлять их влияние на результаты внешней торговли.

Если анализировать движение обменного курса валют за сравнительно продолжительные периоды времени в несколько десятилетий, то можно констатировать, что он следует за изменением паритета покупательной силы. Однако в отдельные более короткие промежутки времени отклонения **могут** быть весьма значительными. Подтверждением служит следующий график (рис. 5.3).



Рис. 5.3

Как показывает график, с 1981 по 1985 г. марка по отношению к доллару стремительно дешевела, достигнув нижней точки в 3,45 нем. марки за 1 долл., другими словами, 1 нем. марка обменивалась на 28 центов. Это никак не соответствовало паритету покупательной силы валют, и к 1986—1987 гг. разрыв сгладился. В 1994–1995 гг. марка про-

давалась в среднем за 80 центов, но в последующем стала неуклонно дешеветь, и к 2001 г. за нее давали лишь 45 центов.

Из сказанного следует вывод, что на валютные курсы воздействуют не только покупательная сила валют и ее изменения, скажем, под влиянием инфляции, но и другие, порой весьма весомые факторы. И среди них не последнюю роль играет состояние платежного баланса, от которого зависит спрос или предложение иностранной валюты. При прочих равных условиях пассив баланса порождает повышенный спрос на иностранную валюту, и, следовательно, она дорожает, при активном балансе преобладает предложение валюты и ее цена снижается. Другими словами, цена национальной валюты возрастает по отношению к иностранной. От этого выигрывают импортеры и проигрывают экспортеры, которые, обменивая валютную выручку на национальные деньги, получают меньше, чем раньше.

В свою очередь, на платежный баланс влияет не только, а иногда и не столько соотношение экспорта и импорта товаров и услуг, сколько движение капиталов. Благоприятный инвестиционный климат в той или иной стране, стабильная политическая ситуация и хорошая экономическая конъюнктура, высокие банковские процентные ставки и т.п. притягивают иностранные долгосрочные и краткосрочные капиталы. Спрос на валюту этой страны растет, и ее курс идет вверх. И наоборот, бегство из страны капиталов обрушивает курс национальной валюты, как было в 1997 г. в Индонезии и ряде других стран Юго-Восточной Азии.

На протяжении большей части 80-х и 90-х годов наблюдался масштабный вывоз капитала из **Японии**, в том числе в США, что, однако, не снижало валютный курс иены, напротив, она дорожала. В 80-е годы ФРГ имела значительный актив платежного баланса по текущим операциям и крупный отток из страны капиталов в виде инвестиций и кредитов, при этом долларовая цена марки после 1985 г. повышалась вплоть до середины 90-х годов. Трудно объяснить подобную динамику курса иены и марки состоянием платежных балансов обеих стран. Причины, вероятно, заключались в чем-то другом. Возможно, на курсе доллара к марке и

иене отражались конъюнктурные циклы в американской и германской экономике. Кроме того, влияли политика, проводимая государствами через свои центральные банки, а также совместные акции заинтересованных стран.

Из-за значительной непредсказуемости динамики валютного курса участники рынка прибегают к различного рода способам страхования от рисков курсовых потерь. С другой стороны, те, кто уверен в своем прогнозе курса или просто рассчитывает на удачу, могут заработать на покупке и продаже соответствующих валют на бирже. Нужно лишь своевременно обменять падающую в цене валюту на устойчивую, а лучше дорожающую.

Богатую пищу для анализа дает поведение курса введенной с 1 января 1999 г. общей европейской валюты евро. На момент своего рождения ее единица стоила 1 долл. 18 центов, а в 2001 г. — в среднем 80-90 **центов**. Падение курса на 25-30% нельзя объяснить **опережающим** ростом цен в Европе по сравнению с США. Он был примерно одинаковым. Сравнение покупательной способности обеих валют в середине 2001 г. свидетельствовало о занижении курса евро и завышении курса доллара примерно в таких же пропорциях⁶. Состояние платежных балансов также не вносит ясности: огромный пассив платежного баланса по текущим операциям в США, казалось бы, должен толкать доллар вниз. Видимо, на обесценение евро повлияли факторы политико-психологического свойства, различная степень доверия участников мирового рынка к этим двум международным валютам.

Европейский союз в указанный период уступал США в динамике и конкурентной силе экономики. США переживали на протяжении 90-х годов конъюнктурный бум, Европа показывала более скромные результаты. Масштабы инвестиций в американские ценные бумаги и приобретения там промышленной собственности превосходили аналогичные показатели для Европы. Процентные ставки в США до того, как Федеральная резервная система приступила в 2001 г. к их поэтапному снижению, находились по краткосрочным кредитам на уровне 6,7-6,5%, тогда как в ЕС они составляли 4-4,5%. Это вело к переливу капиталов из Евро-

пы в США. Европейцы стремились с помощью низких процентных ставок стимулировать инвестиции, а низкий курс евро до поры до времени их устраивал, так как поощрял экспорт. Но такой подход мог иметь и негативные политические и экономические последствия в случае приближения курса евро к опасной границе. Тем более что доверие к евро не опирается на многолетнюю практику его успешного функционирования и за ним не стоит единая государственная система, обеспечивающая единство воли и политики. Разноплеменные отцы евро вынуждены выработать общую линию поведения, преодолевая порой достаточно серьезные расхождения. Все это отражалось на доверии к евро и соответственно на его курсе. Но нужно еще принять во внимание и то, что евро бросает вызов господству американской валюты в международных расчетах и США не склонны помогать окрепнуть своему конкуренту.

Ситуация стала меняться в 2003-2006 гг., когда появились признаки рецессии в экономике США. Произошел обвал стоимости акций компаний, работающих в сфере информационных технологий и микроэлектроники. Раздувавшийся на протяжении многих лет мыльный пузырь лопнул, выживив искусственную переоценку их капитала. Это потянуло за собой и другие сферы экономики. Внутренние трудности сопровождался ростом бюджетного дефицита и пассива платежного баланса, который приблизился в 2005 г. к 750 млрд. долл. Потребовала огромных расходов война против международного терроризма, особенно военные действия в Афганистане и Ираке. Чтобы противодействовать спаду деловой активности и стимулировать инвестиции, Федеральная резервная система опустила ставку рефинансирования почти до отрицательной величины. Все это сказало на доверии к американскому доллару и привлекательности инвестиций в экономику США. Курс евро стал расти, а доллара падать. Последний обесценился на 25-30% по отношению к евро, который поднялся в цене в июне 2006 г. до 1 долл. 29 центов и может еще больше подорожать.

Снижение курса доллара по отношению к евро и иене показывает рис. 5.4.



Рис. 5.4

Как демонстрирует приведенный на рис. 5.4 график, доллар находился на пике своей международной стоимости во второй половине 2001 г. и с тех пор его взвешенный курс по отношению к валютам главных торговых партнеров снизился к 2006 г. на 10% с лишним, а к евро — почти на 30%.

Перед европейской валютой открылись перспективы укрепления. Правда, реальный курс евро по отношению к доллару, согласно индексу журнала «Экономист», повысился в меньшей мере, так как долларовые цены на внешних рынках всех товаров выросли за 5 лет на 35%, а иены в евро — на 6%. Однако укрепление евро имеет и свои негативные стороны, поскольку снижает конкурентоспособность европейского экспорта. Не только Европа, но и Китай, Япония, ряд стран Юго-Восточной Азии, накопивших значительные резервы в долларах и располагающих крупными активами в американской экономике, не заинтересованы в дальнейшем обесценении доллара, поскольку это влечет за собой немалые для них убытки.

Курсы национальной валюты всюду служат предметом заботы и регулирования со стороны государств, поскольку

они влияют на внутренние цены, конкурентоспособность отечественной продукции, интересы экспортеров и импортеров. Коллективная валюта ЕС не составляет в этом смысле исключения. При низком курсе национальной валюты в выигрыше оказываются экспортеры, так как их валютная выручка пересчитывается в большую сумму национальной валюты, а в проигрыше — импортеры, которым приходится дороже платить за приобретаемую для зарубежных закупок валюту. Страдают потребители импортных товаров, ибо снижение валютного курса собственной валюты подталкивает рост внутренних цен. Иностранные инвесторы, как и экспортеры данной страны, заинтересованы в низком курсе, так как покупка акций и собственности по внутренним ценам требует от них меньших затрат в валюте.

Государства, учитывая все эти обстоятельства, пытаются поддерживать определенный баланс интересов с помощью имеющихся у них средств рыночного и административного воздействия. Например, валютные интервенции центрального банка, выставляющего на продажу из своих резервов крупные суммы иностранной валюты, сбивают ее высокий курс, и, наоборот, массовые ее закупки удерживают этот курс от снижения. Кроме того, могут вводиться различные ограничения на покупку иностранной валюты, обязательная ее продажа в той или иной пропорции уполномоченным банкам и другие регулирующие меры. Но все возможные меры не в состоянии предотвратить обвал курса национальной валюты, если банковская система страны и ее экономика в целом переживают серьезные трудности, а инвесторов и вкладчиков охватывают панические настроения, стремление любыми путями спасти свои капиталы, вывезти их из страны.

5.4. Платежный и инвестиционный балансы

Положение страны в системе глобальных экономических связей характеризуют ее *платежный и инвестиционный балансы*. *Первый представляет собой соотношение сумм платежей, произведенных данной страной*

по обязательствам перед заграницей или нерезидентами, и поступлений, полученных из-за рубежа или от нерезидентов за определенный период времени (обычно год или квартал). Второй учитывает все имеющиеся требования и обязательства данной страны по отношению к другим странам на определенную дату независимо от сроков и причины возникновения этих требований и обязательств и времени их погашения. Платежный баланс показывает, как складываются внешние расчеты за тот или иной отрезок времени, превышают ли поступления платежи или наоборот и как покрывается разрыв между ними, т. е. как достигается баланс. Он является важнейшим источником информации для анализа всей совокупности внешнеэкономических связей страны. Помимо баланса по товарам и услугам, т.е. соотношения их экспорта и импорта, в платежном балансе отражаются расчеты по многим другим операциям, в том числе движение капиталов, денежные переводы частных лиц, доходы от зарубежных инвестиций, переводы прибылей от иностранной собственности и т.д.

Неслучайно МВФ определяет платежный баланс как статистический отчет, в котором и систематизированном виде приводятся данные о внешнеэкономических операциях той или иной страны за определенный период. Следует, правда, оговориться, что отчет этот имеет определенную степень условности, так как статистическим службам не всегда удается проследить все разновидности поступлений и платежей. Поэтому в балансе фигурирует порой достаточно крупная статья «ошибки и пропуски».

Платежный баланс состоит из двух главных разделов:

- **баланс текущих операций**, к которым относятся расчеты по экспорту и импорту товаров и услуг, по неторговым операциям (например, на содержание дипломатических представительств, военных баз и т.п.), иностранному туризму, по купле-продаже патентов, лицензий, авторских прав, а также переводы прибылей от инвестиций, уплата процентов по займам и другие государственные и частные переводы (трансферты);
- **баланс движения капиталов и кредитов (долгосрочных и краткосрочных)**, включающего прямые и порт-

фельные инвестиции, полученные и предоставленные кредиты и т. п.

Для анализа состояния дел в международных связях той или иной страны или группы стран наиболее показательны изменения в балансе текущих операций. Это можно проиллюстрировать на примере динамики сальдо платежного баланса главных участников мировой экономики (табл. 5.4).

Таблица 5.4

Сальдо платежных балансов по текущим операциям
(в млрд. долл.)

Страны	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2005
Индустриальные	47,7	30,5	77,0	18,1	-116,5	-268,4	-219,8	-510,7
США	109,9	-120,9	-139,8	-214,1	-300,1	-416,0	-389,5	-805,0
Япония	10	65,8	94,1	119,1	114,5	119,6	87,8	163,9
Европейский союз*	6,2	77,2	107,8	50,3	25,6	-41,1	0,2	2,5
Развивающиеся	97,1	74,0	-84,7	-113,1	-13,0	91,1	4-1,2	423,3
В том числе экспортеры нефти	-301	37,0	148,8	84,3	347,4

*ЕС к странам вне еврозоны.

Источник: World Economic Outlook, IMF, April 2006, p. 213, December 2001, p. 75.

Как следует из приведенных в табл. 5.4 данных, ЕС и Япония сводят баланс текущих операций с активом, США имеют хронический пассив. Развивающийся мир, в который статистика МВФ включает страны - экспортеры нефти, имеет начиная с 2000 г. актив. Благодаря рекордным ценам на нефть ее экспортеры свели баланс по текущим операциям с положительным сальдо в 148,8 млрд. долл. в 2000 г. и в 347,4 млрд. долл. в 2005 г.

Пассив и актив балансов по текущим операциям уравновешивает движение капиталов, которое в сущности являет-

ся балансирующей статьей платежного баланса. Чтобы покрыть минусовое сальдо по текущим операциям, соответствующим странам приходится привлекать кредиты и займы, прямые и портфельные инвестиции, продавать часть своего имущества. А при наличии положительного сальдо происходит либо накопление валютных резервов, либо экспорт капитала в виде иностранных инвестиций или кредитов.

С чисто бухгалтерской точки зрения платежный баланс должен иметь нулевое сальдо. Если у страны возникает актив по сумме двух упомянутых разделов — текущих операций и движения капиталов, то в платежном балансе показывается со знаком «минус» прирост золотовалютных резервов и, наоборот, при дефиците со знаком «плюс» отражается уменьшение резервов. Прирост валютных резервов есть не что иное, как предоставление другим странам кредита, и поэтому в балансе он фигурирует со знаком «минус», а расход валютных резервов рассматривается как возврат кредитов и поэтому учитывается со знаком «плюс».

Можно прийти к ряду интересных заключений в результате сравнения платежных и инвестиционных балансов двух крупнейших участников глобальной экономики — США и Японии, первый из которых испытывает постоянный дефицит баланса текущих операций, а второй — неизменный актив. Этот контраст можно считать одним из парадоксов мировой экономики. Его иллюстрирует табл. 5.5.

Таблица 5.5

Баланс счета текущих операций США и Японии
за 1983 г. и 2004 г. (в млрд. долл.)

Статьи баланса	1983		2004	
	США	Япония	США	Япония
Счет текущих операций	-44,2	20,8	-665,4	172,1
Экспорт товаров (fob)	201,8	168,3	811,1	539,0
Импорт товаров (fob)	-268,9	-114,0	-1473,1	-406,9
Торговый баланс	-67,1	31,5	-662,0	132,1
Услуги предоставленные	64,2	21,8	336,1	97,6
Услуги полученные	-54,3	-33,8	-617,1	-135,5

Статьи баланса	1983		2004	
	США	Япония	США	Япония
Баланс товаров и услуг	-57,1	19,4	-267,6	94,2
Доходы полученные	85,3	15,7	369,0	113,3
Доходы выплаченные	-54,5	-12,8	-344,9	-27,6
Баланс товаров, услуг, доходов	-26,3	22,3	-593,0	40,0
Сальдо прочих трансфертен	-17,9	-1,5	-73,0	-7,9
Финансовый (балансирующий) счет	23,1	-21,3	612,7	22,5
Прямые инвестиции за границу	-7,7	-3,6	-248,5	-31,0
Прямые инвестиции в страну	10,4	0,4	115,5	7,8
Портфельные инвестиции за границу	-6,8	-16,0	-90,8	-173,8
Портфельные инвестиции в страну	8,5	14,1	794,4	196,7
Другие инвестиции (финансовых органов, банков) за границу	-46,1	8,2	-481,1	-48,0
Другие инвестиции в страну (финансовых органов, банков)	64,7	-24,4	523,3	68,3
Ошибки и пропуски	22,2	2,1	51,9	-28,9
Баланс в целом	-1,2	-1,6	-2,8	160,9
Резервы: увеличение -, уменьшение +	1,2	-1,55	2,8	-160,9

Источник: International Financial Statistics, IMF, September 1999, p. 420, 784; February 2006, p. 536, 1014.

США имеют нарастающий из года в год на протяжении последних двух десятилетий дефицит по счету текущих операций. В 2005 г. он достиг 805 млрд., а в 2006 г. прогнозируется на уровне 864 млрд. долл. Страна неизменно

больше получает из-за рубежа товаров и услуг, чем экспортирует. Другими словами, США потребили в 2005 г. на 805 млрд. долл. больше, чем **произвели**. Это стало возможным вследствие притока денежных капиталов, который значительно уступал его вывозу. Такой привилегией США пользуются благодаря доверию к их экономике и налоге. Хотя в последнее время это доверие начинает ослабевать.

Японский платежный баланс представляет антитезу американскому, ибо он неизменно сводится с крупным положительным сальдо по счету текущих операций. На протяжении 90-х годов актив составлял в среднем около 100 млрд. долл. в год, в 2004 г. — 172 млрд., в 2005 г. — 164 млрд. долл. Поскольку возможности выгодных инвестиций внутри страны были ограничены, капитал искал прибыльного применения за рубежом. Расширение внутреннего спроса и производства сдерживал уровень жизни и доходов населения, который отставал от роста продуктивности японской промышленности. Строительству новых промышленных предприятий в Японии препятствовала высокая плотность хозяйственного освоения ее территории. Не нашедшие применения капиталы в значительной мере оседали за рубежом в виде прямых и портфельных инвестиций, а также служили источником предоставления иностранных кредитов и пополнения валютных резервов государства и банков. Возрастающие доходы от экспорта капитала лишь частично расширяли внутреннее потребление, значительная их часть реинвестировалась за рубежом. Такая модель развития означала постоянный отток ресурсов из Японии, экспорт части созданного ВВП, что, по-видимому, явилось одной из причин замедления темпов роста экономики и ее стагнации на рубеже веков. Роль донора в мировой экономике почетна, однако не безопасна, если утрачена необходимая мера.

Инвестиционный баланс, или международная инвестиционная позиция, страны позволяет судить, выступает ли она по отношению к остальному миру чистым кредитором, т.е. больше предоставляет, чем заимствует средств, или чистым заемщиком — дебитором. При этом ее обязательства и требования, накопившиеся к определенной дате, могут иметь самое разное происхождение: вытекать из прямых и портфельных инвестиций, предоставления и получения

займов, приобретения недвижимости, создания государственных валютных резервов, наличия у банков валютных средств (авуаров) за границей или авуаров иностранных банков в данной стране и т.п. Как правило, чистыми должниками оказываются развивающиеся страны или страны с переходной экономикой, испытывающие острую нужду в притоке инвестиций и кредитов из-за рубежа. Промышленные державы в большинстве имеют либо более или менее равновесную позицию, либо относятся к странам-кредиторам. Исключение составляют США — крупнейшая в мире страна-должник.

Сравнение инвестиционных позиций США и Японии иллюстрирует табл. 5.6.

Таблица 5.6

Международные инвестиционные позиции США и Японии
(млрд. долл. на конец года)

Виды требований и обязательств	США		Япония	
	1985	2004	1985	2004
Требования (активы)	1300,7	9972,8	437,3	4167,0
Прямые инвестиции за границу	386,4	3287,4	44,0	370,5
Портфельные инвестиции за границу	119,4	36,7	£45,8	2009,7
Другие инвестиции (финансовых органов, правительства, банков)	677,0	3059,1	220,3	938,5
Резервы	117,9	189,6	27,2	842,5
Обязательства (пассивы)	1205,8	12515,0	306,9	2382,5
Прямые инвестиции в страну	220,0	2686,9	4,7	97,0
Портфельные инвестиции в страну (акции, ценные бумаги)	«5,8	6320,9	117,8	И 53,4
Другие инвестиции (финансовых органов, правительства, банков)	530,1	3507,2	184,4	1121,4
Баланс	94,9	-2542,2	130,4	1784,5

Источник; International Financial Statistics. IMF, February 1999, p. 422, 754; February 2006, p. 538, 1016.

Первое, что обращает на себя внимание в приведенной таблице, — стремительный рост вывоза и ввоза капитала. За 20 лет сумма американских вложений за рубежом выросла в 7,6 раза, а японских — в 9,5 раза. С другой стороны, накопленные другими странами инвестиции в американскую экономику увеличились в 10,4 раза, а в японскую — в 7,8 раза. В этих цифрах находит подтверждение тот факт, что вывоз капиталов является одной из главных пружин экономической глобализации. Японские активы за границей перевалили за 4,1 трлн. долл., что почти на 1,8 млрд. больше, чем активы других стран в японской экономике. Для США баланс иностранных инвестиций складывается с огромным отрицательным сальдо — свыше 2,5 трлн. долл. На эту сумму ее обязательства перед другими странами уступают требованиям к ним. Другими словами, остальной мир в крупных размерах кредитует американскую экономику. На руках у зарубежных владельцев находится только государственных ценных бумаг на 3,5 трлн. долл. и наличной американской валюты на 300 млрд. долл. с лишним.

Показатели приведенных балансов в известной степени условны из-за трудностей учета активов и пассивов. Данные будут различаться в зависимости от того, указывается балансовая стоимость имущества или его рыночная стоимость. Нельзя с достаточной точностью оценить сумму находящейся за пределами страны наличной валюты. Но при всей относительности некоторых цифр общая картина от этого не сильно страдает.

Изложенный выше анализ механизмов международных расчетов и статистических способов оценки валютных потоков позволяет теперь перейти к рассмотрению роли кредитных отношений в глобальной экономике.

⁵ *Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире. Опыт конца 90-х годов. М.: Экономика, 2000. С. 182.*

⁶ *Economic Bulletin, German Institute for Economic Research, Berlin, volume 38, 3. 2001, p. 86.*

⁷ *Economist, 2005. November 12-18, p. 121.*

Контрольные вопросы

1. *Чем отличаются международные расчеты от внутренних и что является мировыми деньгами? Каким требованиям они должны отвечать?*
2. *Какие валюты играют в международных расчетах роль резервных валют?*
3. *Что представляют собой коллективные валюты, используемые в международных расчетах?*
4. *Какова история создания и практика применения коллективной валюты ЕС - евро?*
5. *Что такое валютный курс и какие факторы его определяют?*
6. *Что такое поминальный, номинальный эффективный и реальный эффективный валютный курс?*
7. *Что такое платежный баланс страны и как он влияет на ее экономику и валюту?*
8. *Что такое инвестиционный (расчетный) баланс страны? Как различаются США и Япония по состоянию этого баланса?*

¹ *Economist, 1998, November, 14-th, p. 107-108.*

² *Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activities, Bank for International Settlements (BIS), Basle, 1998, May, p. 9.*

³ *Цит. по: Кузнецов В.С. Международный валютный фонд и мирохозяйственные связи. М.: РОСПЭН. С.12.*

⁴ *Von Caio Koch-Weser, Der Euro: Antwort auf die Globalisierung. Internationale Politik, Juli 2001, N 7, s. 44.*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ

Кредитные отношения связывают страны мира нередко более прочно, чем **торговые**. И это объяснимо, ибо накопленные за **многие** годы и пушенные в дело кредитные ресурсы, состоящие из сбережений домашних хозяйств, пенсионных, страховых и других фондов, амортизационных отчислений, оборотных, резервных и временно свободных средств предприятий, существенно превышают в развитых странах годовой объем ВВП. Поскольку не все кредитные ресурсы находят **прибыльное** применение внутри стран, они во все возрастающей мере экспортируются, и темпы роста вывоза ссудного капитала отличаются особым динамизмом. Имущественные интересы сторон, предоставляющих и заимствующих **огромные** суммы средств, оказываются особо значимыми, чтобы ими можно было рисковать.

Международные кредитные отношения в широком смысле слова подразумевают передачу на определенный срок и за определенное вознаграждение во владение и пользование не только денежного капитала, но и материальных ценностей ~ движимых и недвижимых. В таком понимании строительство иностранцами предприятий или приобретение ими права собственности на уже работающие предприятия и другое имущество в данной стране равносильно получению ею кредита, который в принципе рано или поздно может быть востребован. Например, ранее приобретенная иностранцами собственность продается, а вырученные деньги возвращаются к инвесторам в другие страны.

6.1. Беспрецедентный объем международного кредита

Размер ссудного капитала, обращавшегося на внутренних и международных рынках в 2004 г., оценивался МВФ в 152 трлн. долл. В эту сумму входят: капитализация фондовых рынков, государственные и частные долговые обязательства, активы коммерческих банков'. Примерно пятая часть этих ресурсов вовлечена в международный оборот. На примере глобального рынка долговых обязательств это показывает табл. 6.1.

Данные табл. 6.1 свидетельствуют о том, что в 2002 г. кредитные обязательства правительств, финансовых институтов и корпораций составили в мире более 40 трлн. долл., в том числе 8,1 трлн. долл. приходилось на международные обязательства. По данным МВФ, сумма находившихся в первом квартале 2004 г. за рубежом долговых ценных бумаг (акции и облигации) составляла 13,4 трлн. долл.²

Каждый год правительства, банки, предприятия выдают больше кредитов, чем возвращается ранее выданных, поскольку увеличивается объем накоплений, ищущих выгодного вложения внутри и вне стран. Бурное развитие международного кредитования способствует установлению более прочной и глубокой взаимозависимости между странами, образованию транснациональных производственных систем, возникновению современных производств в развивающихся странах. Кроме того, кредитная помощь — важный инструмент преодоления экономических и валютно-финансовых кризисов, поражающих время от времени отдельные страны, главным образом развивающиеся. Причем из-за взаимозависимости кредиторы **не** менее заинтересованы в спасении попавших в беду стран, чем те сами. *Глобализация была бы невозможна без развития международных рынков капиталов.*

Потоки ссудного капитала растекаются в глобальной экономике по многим руслам: правительственных и частных займов, кредитов международных организаций — МВФ, Мирового банка и др., продажи за рубеж государств

Объем и структура глобального рынка долговых обязательств в 2002 г. (в млрд. долл.)*

Страна	Все выпущенные обязательства	Доля в мире	Внутренний рынок			Международные обязательства	
			Правительства	Финансовые институты	Корпорации	Сумма	% от итога
США	8 049	44,5	4530	9382	2418	2718	14,3
Еврозоиа	1 189	23,8	3819	2269	549	3567	34,5
Япония	6915	16,2	4838	1146	683	248	8,6
Другие рынки	4258	9,9	1285	933	491	1548	8,0
Итого	40421	94,4	14471	13730	4141	8078	20,0

* Акции предприятий и банковские кредиты не включены.

Источник: Global Financial Stability Report, IMF, April 2004, p.71.

ном, банками и отдельными частными компаниями ценных бумаг — облигаций и акций, открытия в иностранных банках счетов и хранения на них депозитов. Кредитные договоры могут носить более устойчивый и падежный характер, если они совершаются па длительные сроки, а их участниками или гарантами выступают **правительства**, международные финансовые институты, авторитетные банки и компании. С другой стороны, мигрирующие из страны в поисках высокой прибыли краткосрочные, «горячие», деньги представляют собой весьма неустойчивые и **рискованные заимствования**. Внезапное бегство из страны такого капитала способно серьезно дестабилизировать ее экономику.

Как денежная, так и кредитная эмиссия не всегда осуществляется па здоровой, **неинфляционной** основе. Предоставляемые банками, инвестиционными фондами и другими институтами кредиты могут не иметь надежного обеспечения, например, в случаях искусственного завышения стоимости имущества заемщика. Выдача кредитов под сомнительное обеспечение или даже без такового грозит серьезными сбоями в работе внутренних и международных кредитных рынков.

В прошлом, до середины XX в., операции с банковскими депозитами и ценными бумагами осуществлялись на европейском рынке в **национальной** валюте соответствующей страны. Затем практика изменилась. Банки, обслуживающие иностранные операции, стали принимать вклады и выдавать кредиты в твердых иностранных валютах — долларах США, немецких марках, японских иенах, фунтах стерлингов, а в последнее время — в евро. Возник рынок еврокапитала, денонмированного в названных валютах. Он предоставляет кредиторам и заемщикам преимущества, уменьшая их валютные риски и расходы по конвертации одной валюты в Другую. Международный рынок еврооблигаций и кредитов бурно расширяется. Его ежегодные обороты к концу века достигли 10 трлн. долл. Характерно, что чем дальше, тем больше классические банковские кредиты вытесняются облигационными займами, выпускаемыми как банками и их консорциумами, так и предприятиями. Благодаря **возникно-**

вению и укреплению европейской коллективной валюты — ЭКЮ, а затем евро эмитенты цепных бумаг в этой валюте могли лучше противостоять «всесильному» доллару.

Высокая динамика международных финансовых рынков и их новая роль в глобальной экономике объясняются рядом факторов. Естественно, что первоосновой являются возрастание экономической мощи ведущих держав мира и обилие у них кредитных ресурсов. Но этого мало — происходит беспрецедентное ускорение транснационализации производства, банковской деятельности и торговли на основе слияния компаний и приобретения ими зарубежных предприятий. Глобальная волна слияний и приобретений требует соответствующего развития международных фондовых и кредитных рынков. Но и возникновение новых форм малого и среднего бизнеса не обходится без обращения к этим рынкам. Свой исключительно важный вклад в их динамичный рост вносят современные электронные коммуникационные технологии, позволяющие в реальном масштабе времени получать информацию об изменении курсов акций, процентных ставок, валютных курсов и т.д. на любом международном рынке, иметь прямую связь с клиентами, совершать сделки. Торговля валютой, акциями, фьючерсами, многими деривативами полностью или по большей части ведется на электронных рынках. Ныне с помощью Интернета возможен даже выпуск акций и займов. При этом потенциальные инвесторы получают информацию об основных условиях эмиссии акций и состоянии бизнеса эмитента, могут вести диалог с ним и выяснять многие детали.

Международные валютные, фондовые и кредитные рынки отражают в первую очередь состояние экономики ведущих стран мира и реагируют на изменения у них экономической конъюнктуры. Но вместе с тем развитие международных кредитных отношений обладает известной автономностью, проявляющейся в свойственных лишь данной сфере закономерностях и особенностях. Нельзя недооценивать и обратного влияния состояния международных валютных и кредитных рынков на экономическое развитие стран. Кризисы, которые разражаются на этих рынках время от времени, болезненно сказываются на мировом производстве и торговле.

6.2. География международного движения кредитных ресурсов

Либеральные политики и теоретики считают, что именно свободная конкуренция обеспечивает самое рациональное распределение благ ко всеобщей выгоде. Несомненно, либерализация внешнеторговой и кредитной сфер — одна из причин высокой динамики международного валютного, фондового и кредитного рынков. Предоставляемые международным кредитом дополнительные ресурсы, особенно если их цена, в том числе и политическая, относительно невелика, могут существенно ускорить развитие и повысить эффективность экономики, помочь в преодолении кризисов и проведении реформ. Многие страны поощряют поэтому привлечение прямых иностранных капиталовложений в экономику. Но нет убедительных свидетельств тому, что либерализация дает равные преимущества и богатым, и бедным странам. Как показывает опыт, связанные с развитием международных кредитных отношений риски потерь и даже кризисных обвалов в валютно-финансовой системе, а вслед за ней — и во всей экономике у слабых стран неизмеримо выше, чем у богатых. Более того, немало примеров кредитной экспансии со стороны последних, не считающихся с национальными интересами бедных стран. В кризисных ситуациях страны-заемщики обычно оказываются жертвой бегства капиталов, что усугубляет их и без того бедственное положение.

Асимметрия, свойственная глобальной экономике, проявляется и в международных кредитных отношениях. Интернационализация кредитных ресурсов не сопровождается их равномерным распределением между странами. Главные пользователи — промышленно развитые страны, в которых, собственно, и накапливается основная масса этих ресурсов. На развивающиеся страны приходится лишь небольшая доля. Общая долгосрочная и краткосрочная задолженность всех развивающихся стран составит в 2006 г. по прогнозам 3,3 трлн. долл.³ Поступившие за все годы в страны «большой семерки*» иностранные кредитные ресур-

сы в виде прямых и портфельных инвестиций, различных вложений финансовых и правительственных органов, а также банков превысили на ту же дату 20 трлн. долл. Примерно таков же отток средств из этих стран. Если бы **трансграничный** перелив средств мотивировался только помощью **бедным** и отсталым странам, то они были бы главными получателями кредитов. Однако вывоз капиталов подчиняется в первую очередь законам конкуренции, диктуется стремлением ТНК максимизировать прибыль. Нельзя, конечно, недооценивать внешнеполитические интересы государств-кредиторов, их общую кредитную политику, как, впрочем, и политику стран-получателей. Так, кредиты МВФ и Мирового банка обычно обусловлены согласием заемщиков следовать рекомендациям этих организаций при проведении своей внутренней экономической политики.

У ведущих промышленных держав мира потоки получаемых и предоставляемых в кредит средств примерно уравновешены. Исключение представляют США — самый крупный в мире должник. В богатых странах так насыпаемого золотого миллиарда доля внешних средств в общей сумме инвестиций в основной капитал пока не очень значительна, но она постоянно возрастает и в отраслях высоких технологий играет существенную роль. Процесс слияния крупных ТНК и приобретения ими предприятий в других странах, о чем уже говорилось в предыдущих лекциях, служит тому подтверждением.

Движение в 2005 г. ссудного капитала между странами-кредиторами и странами-заемщиками представлено на приводимых ниже диаграммах (рис. 6.1 и 6.2).

Диаграммы составлены на основе суммирования странных активов и пассивов платежных балансов по текущим операциям. Активы означают отток по различным каналам денежных средств из страны, а пассивы — их приток. Основным заемщиком в мире выступают США, на долю которых приходилось в 2004–2005 гг. 65–70% глобального вывоза капиталов, а главными странами-донорами являлись Япония, Китай, Германия, Саудовская Аравия, Россия, на которые приходилось две трети мирового **чистого экспорта** капиталов.



Рис. 6.1

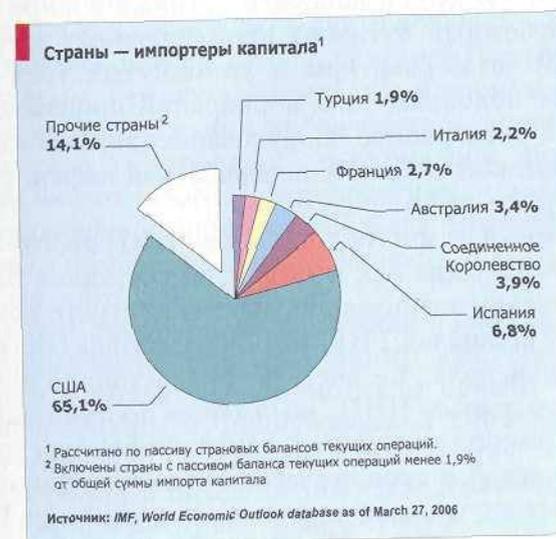


Рис. 6.2

В процессе экономической глобализации, как уже отмечалось, особая роль принадлежит прямым иностранным инвестициям (ПИИ). Ежегодный приток ПИИ с страны мира возрастал беспрецедентными темпами: в 1986—1990 гг. — 22,8%, в 1991-1995 гг. — 21,2, в 1996-2000 гг. — 39,7%. В последующий период — 2001-2004 гг. — произошел спад в динамике ПИИ, и она приобрела даже отрицательный характер. Объясняется это экономической рецессией в США, вялой конъюнктурой в ЕС, трудностями в ведущих индустриальных странах, вызванными сильным удорожанием топлива.

Развитый мир концентрировал в 2002-2004 гг. около двух третей мирового притока ПИИ, развивающиеся страны — менее трети. В 2003 г, первые получили 442 млрд. долл. ПИИ, тогда как вторые — 166 млрд. долл., в 2004 г, — соответственно 380 и 233 млрд. долл.⁵ Собственно, три главных мировых центра экономической мощи — США, ЕС и Япония — впитали львиную долю всех ПИИ.

Ведущую роль в международных щфелив&x капиталов играют ТНК. Около 90 наиболее крупных в мире (с точки зрения зарубежных активов) промышленных и торговых ТНК имеют штаб-квартиры в упомянутых трех центрах силы. Более половины этих корпораций производят электрическое и электронное оборудование, автомобили, занимаются разведкой, добычей, переработкой нефти, сбытом и распределением нефтепродуктов.

Накопленный за многие годы объем ПИИ достиг 8,9 трлн. долл. в 2004 г., тогда как в 1982 г. он составлял 628 млрд. долл." Поскольку значительно участие местного капитала в зарубежных филиалах ТНК, их общие активы составляли в 2004 г. 36 трлн. долл., т.е. вчетверо превосходили названную цифру накопленных ПИИ, по именно поступившие из-за границы вложения становятся, как правило, определяющими в технической и экономической политике филиалов.

В валовых внутренних накоплениях стран мира ПИИ занимали в 2004 г. примерно 7%.⁷ Однако удельный вес ПИИ в инвестициях в обрабатывающую промышленность был существенно выше. По опросам представителей ТНК, наибо-

лее привлекательными странами для прямых вложений капитала являются Китай, Индия, США, Россия, Бразилия⁸. Привлечение ПИИ, несомненно, способствует высоким темпам экономического роста в большинстве названных стран.

В последнее время типичной тенденцией становится слияние крупных компаний преимущественно однородного профиля, а также приобретение ТНК в свою полную или частичную собственность уже существующих иностранных предприятий. Если в 1987 г. промышленно развитые страны 38% ПИИ направляли на создание новых мощностей, то в 1999 г. практически все их ПИИ были связаны с приобретением компаний⁹. Стоимостной объем сделок по слиянию и приобретению компаний (приобретением считается покупка более 10% акций) вырос со 100 млрд. долл. в 1987 г. до 720 млрд. долл. в 1999 г.¹⁰ Как свидетельствуют приведенные цифры, этот процесс отличался высоким динамизмом. Правда, в первые годы XXI в. объемы международных сделок по слиянию и приобретению предприятий существенно снизились в связи с общим ухудшением экономической ситуации в ведущих странах мира. Они оценивались в 2002 г. в 370 млрд., в 2003 г. — в 297 млрд. и в 2004 г. — в 381 млрд. долл." Но это скорее временное явление. Такого рода сделки характерны в первую очередь для крупных и динамичных высокотехнологичных производств — электротехники, электроники и электронных коммуникаций, авиа- и автостроения, биотехнологии, фармацевтики, а также банковского, страхового и биржевого бизнеса. Розничная торговля, пищевая и табачная промышленность также примыкают к лидирующей группе отраслей.

Слияние и приобретение компаний происходят в основном по горизонтали, охватывая фирмы, выпускающие ту же продукцию. Побудительным мотивом служит обострение конкурентной борьбы, принуждающей снижать издержки за счет увеличения серийности производства, технологической кооперации и объединения исследовательских потенциалов, лучшей загрузки мощностей, а также обретения большего веса на рынке. Наряду с инвестиционной экспансией ТНК по горизонтали, которая преобладает, идет аналогичный процесс и по вертикали. Например, между авто-

строительными компаниями и поставщиками деталей и компонентов. В инфраструктуре наблюдаются те же объединительные тенденции, особенно в сфере телекоммуникаций, энергетике, финансово-банковской деятельности.

Помимо ПИИ в отношениях между странами, прежде всего развитыми, получили распространение другие формы кредитов - финансовые и банковские, покупка и продажа государственных и частных долговых обязательств и других ценных бумаг. На них приходилось три четверти совокупного оборота на международных рынках капитала¹². В отличие от ПИИ экономическая роль такого рода экспорта капиталов иная: он помогает странам-заемщикам покрывать дефициты бюджета и платежного баланса, а отдельным компаниям — преодолевать финансовые трудности и привлекать дополнительные средства для инвестиций. В инвестиционном балансе США подобные заимствования преобладают и служат главным источником покрытия огромного дефицита платежного баланса.

В этих же целях широко пользуются ими и развивающиеся страны, причем наблюдается тенденция повышения удельного веса портфельных инвестиций в притоке капитала в эти страны. В 2000 г. продажа акций принесла им 35 млрд. долл. против 9 млрд. в 1998 г., т.е. около 15% всего ввоза рыночного капитала¹³. Следует, правда, отметить, что приток портфельных инвестиций в 1999-2000 гг. почти полностью концентрировался в Бразилии, Китае, Мексике и Турции.

Что касается государственных и частных заимодавцев из богатых стран, покупающих акции и ценные бумаги развивающихся стран, то их интерес заключается в выгодном вложении своих средств, завоевании новых рынков, усилении своего влияния, в том числе политического. Примечательно, что индустриальные державы стимулируют предоставление так называемых связанных экспортных кредитов, обусловленных закупкой у них определенных товаров. На кредиты этого типа в 1999 г. падали более 19% всей внешней задолженности развивающихся стран и почти половина их так называемого официального долга — правительствам и международным правительственным организациям.

Положение развивающихся государств на международном рынке капиталов заслуживает особого рассмотрения.

Инвестиции и другие кредитные вливания извне помогают преодолевать технико-экономическое и культурное отставание и потому к ним проявляется большой интерес. Но, с другой стороны, формы и условия таких вливаний нередко ставят под угрозу национальные интересы и вступают в противоречие с внутренней социально-экономической политикой. Поэтому преимущества международного кредита для многих стран оборачиваются немалыми издержками, и баланс плюсов и минусов оказывается не столь очевидным.

Обслуживание быстро увеличивающейся задолженности (погашение основного долга и процентов по нему) ложится на эти государства тяжелым, а порой и непосильным бременем, вынуждая их добиваться реструктуризации или списания долгов и далее, в крайних случаях, заявлять об отказе от погашения долговых обязательств в предусмотренные сроки, т.е. объявлять дефолт. Всякое благо имеет свою цену, а цена взятых в долг денег порой оказывается слишком высокой. И причина тому — не столько высокие процентные ставки, сколько ряд других условий.

Первичное заимствование по облигационным займам обходилось развивающимся странам в 1998-2000 гг. в 9-9,6% годовых (причем сроки погашения после финансового кризиса 1997 г. сократились с 8 до 5-6 лет), а по банковским кредитам сроком на 4-5 лет — в 4,4-5,3%¹⁴. Понятно, что повышенный риск невозврата ссуженных денег сказывался на величине процентных ставок. И только официальное финансирование развития упомянутых стран, т.е. помощь им со стороны правительств и международных организаций, осуществляется на относительно льготных условиях. Но в общем поступлении средств ему принадлежит скромное место.

Следует иметь также в виду, что наряду с поступлением капиталов имеет место и их бегство (легальное и нелегальное), в результате чего чистый приток средств может даже отсутствовать, как, например, в послекризисных 1999 и 2000 гг. Снятие многих барьеров в ходе политики либерализации облегчило вывоз капиталов из развивающихся государств. Но это еще не объясняет причин их масштабного бегства. Известно, что ухудшение экономической и полити-

ческой ситуации в стране грозит инвесторам потерями, и они изымают свои вложения. То же самое происходит при появлении более выгодных возможностей инвестирования в другом месте. Достаточно распространена практика увода части экспортной выручки от налогообложения путем оставления ее за границей, например в офшорных зонах с льготным налоговым и правовым режимами. Во всех этих случаях бегства капиталов страдает национальная экономика, поскольку сокращается фонд внутренних капиталовложений и, следовательно, сдерживается экономический рост. С такой проблемой сталкивается Россия, ее тяжесть испытывали многие страны Юго-Восточной Азии, Мексика, Аргентина и др.

Растущие иены на нефть начиная с 2000 г. позволили нефтедобывающим странам свести платежный баланс с немалым положительным сальдо. Поскольку эти страны статистика МВФ относит к группе развивающихся, то и у всей группы образовался актив платежного баланса. Однако это не увеличило приток капиталов к ним, так как дополнительные средства пошли на увеличение валютных резервов, что равносильно оттоку капитала, поскольку резервы хранятся на банковских счетах за рубежом.

Страны, относимые статистикой международных организаций к развивающимся, далеко не одинаковы по степени развития. Мировой банк включает в эту группу также страны с переходной экономикой, разбивая всю группу на подгруппы по уровню ВВП на душу населения: с низким доходом (менее 755 долл. для 1999 г.), со средним и выше среднего (до 9265 долл.). Существует классификация также по степени задолженности, позволяющая, например, привлечь особое внимание к сильно задолжавшим бедным странам.

На грани между развитыми и развивающимися странами находятся «новые индустриальные государства», к которым справочники относят «азиатских тигров» — Сингапур, Тайвань, Южную Корею, а также Бразилию, Индию и некоторые другие страны. В особую рубрику статистика обычно выделяет развивающиеся страны, добывающие и экспортирующие нефть¹³. Располагая более высокими доходами по

сравнению с остальными развивающимися государствами, эти группы стран не только ввозят, но и сами экспортируют капиталы.

Нефтяной кризис 1973 г., вызвавший головокружительный рост цен на нефть и соответствующее увеличение депозитов стран Персидского залива в европейских и американских банках, превратил эти страны в крупных экспортеров капитала.

В последнее время в ряде пороговых государств растет число собственных ТНК, инвестирующих деньги в создание зарубежных филиалов. Например, в Бразилии в 1998 г. находились штаб-квартиры 1225 ТНК с 8050 зарубежными филиалами, в Южной Корее в 1999 г. — соответственно 7460 и 6486, в 1995 г. в Индонезии — 313 и 2241, а в Индии — 187 и 1416, на Тайване в 1994 г. — 666 и 2026ⁱⁱⁱ. Естественно, что в общем мировом потоке ПИИ участие упомянутых стран остается достаточно скромным: в 1998 г. — 5%, в 1999 г. — 7,4%^{iv}.

Зарубежные активы 50 наиболее крупных ТНК развивающихся стран составляли в 2003 г. 249 млрд. долл., причем половина этой суммы приходилась на 5 самых больших из них: на первом месте — «Хатчисон Вампоа» (Гонконг) с зарубежными активами в 59 млрд. долл., «Сингтель» (Сингапур), «Петропас» (Малайзия), «Самсунг» (Южная Корея) и «Семскс» (Мексика). Зарубежные филиалы упомянутых 50 ТНК реализовали своей продукции на сумму 202 млрд. долл., что составило около 40% всех их продаж¹⁸.

К сожалению, экономически отсталая часть мира, насчитывающая десятки стран с многомиллионным населением, не в состоянии преодолеть бедность без помощи извне. В 70-е годы ООН призвала индустриальные государства выделять 0,7% своего ВВП на эти цели. ЮНКТАД неоднократно заявляла, что развивающимся странам необходимо около 6% ежегодного экономического роста, чтобы иметь возможность решать проблемы бедности, совершенствовать структуру производства и сокращать отставание от развитых государств. А для этого нужен устойчивый приток иностранных инвестиций. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) создала Комитет экономической помощи (Development Assistance Committee —

ДАС). Он сам не оказывает помощь, но побуждает своих членов, среди которых Комиссия европейских сообществ, ее наращивать и делать более эффективной.

Статистика Мирового банка приводит объемы так называемой официальной помощи па цели развития (Official development assistance — ODA), которая включает льготное кредитование развивающихся стран правительствами и официальными агентствами, а также международными организациями. Общий объем официальной помощи составил в 1999 г. 85 млрд. долл., в том числе от МВФ и Мирового банка — 2] млрд. долл. Этого явно недостаточно, чтобы ощутимо повлиять на улучшение экономики даже беднейших стран, и такой объем помощи отнюдь не отвечает рекомендациям ООН: официальная помощь составляет 0,2% ВВП стран ОЭСР, что намного ниже рекомендованных 0,7%. Общий объем этой помощи достиг в 2005 г. рекордного уровня — 100 млрд. долл. Однако из них 23 млрд. долл. — это списание долгов бедным странам, в том числе 14 млрд. долл. Ираку. Донорам удобнее было отказаться от сомнительной перспективы возврата бедными странами их долгов, чем изыскать средства для ноной помощи.

О том, какую помощь оказали в 2005 г. 22 члена ОЭСР свидетельствует следующая диаграмма¹³ (рис. 6.3).

Оказываемая официальная помощь, если не считать списания части долгов наиболее бедным странам, является хотя и льготной, но отнюдь не бесплатной. Кроме того, ее удельный вес имеет тенденцию неуклонно падать. Многие страны-доноры стараются сократить государственные программы помощи, мотивируя это их слабой эффективностью по сравнению с частными капиталовложениями, что вполне соответствует канонам либерализма, требующего сокращения вмешательства государства в экономику. Однако, по мнению ЮНКТАД, следует не свертывать, а наращивать помощь развивающимся странам по государственной линии, потому что она является более надежной и устойчивой, не подверженной резким спадам.

Общую картину финансовых потоков в развивающиеся страны и оттока средств из них за период 1991-2000 гг. дает табл. 6.2.



Рис. 6.3

Таблица 6.2

Внешнее финансирование развивающихся государств в 1991-2000 (в млрд. долл.)

	1991	1992	1996	1997	1998	1999	2000
Приток финансовых ресурсов	143,1	194,0	354,4	358,7	283,7	246,2	299,3
Долгосрочных	123,0	155,8	311,2	342,6	334,9	264,5	295,8
Краткосрочных	20,1	38,2	43,2	16,2	-51,2	-18,3	3,5
Использование финансовых ресурсов	143,1	194,0	354,4	358,7	283,7	246,2	299,3
Покрытие дефицита платежного баланса	76,5	85,0	114,5	101,3	46,1	-26,8	-60,3
Изменение валютных резервов	49,1	16,0	89,6	29,1	49,0	26,2	53,0
Отток капитала, ошибки и пропуски в платежном балансе	16,9	93,1	150,3	228,3	188,5	246,9	306,6

Источник: Гле World Bank. Global Development Finance. Building Coalitions for Effective Development Finance, 2000, p. 34.

Особенность данной таблицы состоит в том, что она отражает чистый приток капиталов, т.е. за вычетом его оттока и виде обслуживания полученных кредитов, предоставления иностранных кредитов, прямых и портфельных инвестиций в другие страны, бегства капиталов. Россия, например, в годы реформ значительно меньше получает средств извне, чем отдает в результате бегства капиталов, досрочного погашения долгов, т. с. фактически является не заемщиком, а донором.

Если до 1998 г., как свидетельствуют данные таблицы, еще имело место чистое поступление кредитных ресурсов в развивающиеся страны, используемое на покрытие дефицита платежного баланса и увеличение валютных резервов, то в последующем приток уменьшался, а отток увеличивался. Обслуживание их внешнего долга потребовало в 2004 г. 488 млрд. долл., а в 2005 г. — 581 млрд. долл.²⁰ Общий приток капиталов в эти страны составил в 2004 г. 574 млрд. долл., а исход — 941 млрд. долл.²¹ По сравнению с периодом до начала 80-х годов фактически никакого увеличения ежегодного поступления капиталов в развивающиеся государства не произошло. Разумеется, эта общая картина сглаживает существенные различия в положении отдельных стран. В беднейшие из них капитал притекал и после 1998 г., по в меньших размерах и далеко не соответствовал реальным потребностям.

Острота проблемы иностранных инвестиций на цели развития заключается в том, что, с одной стороны, большинство развивающихся стран и стран с переходной экономикой остро нуждаются во внешних источниках финансирования, а с другой, они страдают от нелегального или полуполигального вывоза капиталов и не в состоянии без серьезных срывов обслуживать накопившийся долг. Перед этими странами и их кредиторами возникла трудноразрешимая задача преодоления кризиса системы международного кредита, который принимает угрожающие масштабы.

6.3. Финансовые и долговые кризисы, потрясающие мировую экономику

Мировую экономику время от времени потрясают финансовые и валютные кризисы. Чаше всего они проявляются в значительном обесценении валют затронутых кризисом стран, банкротстве их банковских и страховых институтов, неспособности обслуживать внешний долг. Не столь уж существенно, что окажется поначалу самым слабым звеном и явится детонатором более обширного кризиса — обвал валютного курса, крах крупных банков или внешние неплатежи и паническая репатриация иностранных вложений. Одно неминуемо тянет за собой все остальное. В условиях глобализации кризис обычно по цепной реакции охватывает ряд стран и его последствия усугубляются. Последние два десятилетия прошлого века — красноречивое тому свидетельство.

Серьезный долговой кризис, обнаруживший опасные дефекты международного кредита, разразился в начале 80-х годов как отголосок нефтяного кризиса и взрыва цен на нефть. Огромные доходы от нефти, которые экспортеры не могли сразу перевернуть и вложить в свою экономику, образовали значительные свободные кредитные ресурсы в европейских и американских банках. Последние с охотой и порой безоглядно шли на предоставление кредитов, чтобы скопившиеся у них деньги не лежали мертвым грузом, а приносили прибыль. Заемщиками по преимуществу выступали развивающиеся страны, особенно латиноамериканские, но также и некоторые страны Центральной и Восточной Европы, Советский Союз. Многие из них попали в трудное положение из-за резкого удорожания ввозимого топлива. Их внешний долг разбух до рекордных размеров. Но чем дальше, тем тяжелее становилось его обслуживать — уплачивать проценты и возвращать подлежащие погашению суммы долга. Должникам все труднее было накапливать валюту для расплаты, так как развитый мир переживал стагфляцию и спрос на товары из развивающихся стран падал. Их экономика, державшаяся на плаву благодаря вливаниям извне, приходила в упадок.

В 1981-1982 гг. в Аргентине и Чили за параличом банковской системы последовал долговой кризис. Тогда же в Колумбии, Мексике, Перу и Уругвае банковская система рухнула вслед за массовым изъятием иностранцами своих активов. Финансовый кризис в этой части мира грозил подорвать благополучие многих крупных банков в США и Европе и заставил страны-кредиторы принять меры по спасению и экономическому оздоровлению несостоятельных должников. По инициативе министра финансов США Брейди была осуществлена реструктуризация долгов упомянутых стран. Безнадежная часть долгов по плану Брейди заменялась сильно сокращенными долговыми обязательствами, которые должны **были** обслуживаться в полном объеме. Банки-кредиторы предпочли обменять свои ставшие нереальными требования на эти урезанные, но зато гарантируемые правительствами стран-должников, МВФ и Мировым банком обязательства. По существу это означало списание значительной части долга. Острота ситуации была таким образом снята, но долговая проблема как таковая сохранилась.

Относительное затишье в международной валютно-кредитной сфере вновь оказалось нарушенным мексиканским банковским, валютным и долговым кризисом 1994-1995 гг. Затем в 1997-1998 гг. финансовые потрясения охватили Юго-Восточную Азию, за ними последовали аналогичные события в Бразилии и России (1998 г.), а в первые годы нового века в очередной раз зашаталась финансовая и валютная системы Аргентины, с похожими проблемами столкнулась и Турция.

При выяснении причин учащающихся кризисов обнаруживается ряд общих черт, несмотря на то что у каждой страны имеется и своя специфика. Корни скрываются как в ошибочной внутренней экономической политике и крупных изъянах в финансовой системе, так и в неуправляемости и произвольности движения международного капитала, особенно краткосрочного и спекулятивного. Азиатский кризис, наиболее масштабный по своим разрушительным последствиям, убедительно подтверждает такой вывод. Он охватил страны, па которые приходится около 20% мирово-

го ВВП, и высветил многие большие проблемы мировой экономики. Поэтому имеет смысл рассмотреть внутренние и внешние пружины его развития.

Серьезную напряженность па внутренних денежных и фондовых рынках стран Юго-Восточной Азии создавали крупные дефициты государственного бюджета и платежного баланса, связанные как с промышленным и инвестиционным бумом в предшествующие кризису годы, так и с огромными выплатами по внутренним и внешним долгам. Перегрев экономики, способствующий спекулятивному росту цен на акции и недвижимость, образовал финансовый мыльный пузырь, готовый при первом признаке надвигающейся грозы лопнуть. Что и случилось. Акции, земля, недвижимость, которые служили обеспечением полученных кредитов, упали в цепе, сделав возврат кредитов нереальным и подорвав устойчивость банковской системы. Вопреки здравому смыслу многие банки превысили допустимые нормы внешних заимствований, нарушили разумное соотношение между долгосрочной и краткосрочной задолженностью, привлечением иностранных кредитов из государственных и отличающихся непостоянством частных источников.

В конце 1997 г. общий внутренний и внешний долг частного и общественного секторов в Южной Корее, Малайзии и Таиланде превосходил в 2,3 раза размер их ВВП, а в Индонезии — почти вдвое^{3**}. В 1996 г. внешний долг Южной Кореи составлял 157 млрд. долл., из которых 100 млрд. приходились па краткосрочные обязательства. Внешняя задолженность Индонезии достигла в 1997 г. 135 млрд. долл., в том числе 19 млрд. — краткосрочная.

Обеспечением выдаваемых кредитов служили явно переоцененные активы предприятий, недвижимость и земельные участки, которые при первых признаках спада обесценились на треть и даже вдвое и потеряли ликвидность. Утрату ликвидности банки компенсировали, прибегая к рефинансированию за счет зарубежных кредитов под высокие проценты. Иностранные инвесторы вкладывали деньги только на короткий срок, стараясь заработать на растущих процентных ставках и курсах акций до того, как разразится

гроза. А когда ею запахло, бросились изымать свои деньги. В 1995 г. чистое поступление иностранного частного капитала в Индонезию, Южную Корею, Таиланд, Малайзию и Филиппины составило 74 млрд. долл., а в следующие два года чистый исход из этих стран частного капитала достиг 46 млрд." В результате многие банки, обремененные плохими долгами, оказались на грани банкротства. К этому привело и отсутствие надлежащего государственного надзора за соблюдением ими общепринятых в мире нормативов деятельности и прозрачности банковской отчетности.

Банковский коллапс в этом регионе наряду с бюджетным дефицитом, резким удорожанием заемных средств, а также сокращением за год валютных резервов с 62 млрд. до 24 млрд. долл. в 1997 г.²⁴ сопровождался падением доверия к национальным деньгам и ажиотажным спросом на иностранную валюту. Все это подстегивало инфляцию, подрывало валютный курс и порождало панические настроения у инвесторов. В конце концов наступил обвал валютных курсов во всей группе стран. Стоимость национальных валют только за 1997 г. упала на 30-50%, причем в наибольшей степени обесценились индонезийская рупия — на 52%, тайландский бат — 44% и корейский вон — 13%. В 1998 г. удалось частично затормозить девальвацию в Южной Корее, Малайзии, Филиппинах и Таиланде, но в Индонезии она продолжилась. По сравнению с 1996 г. курс рупии снизился в 3,5 раза. Соответственно здесь произошел и самый значительный всплеск инфляции.

Меры по предотвращению грозящей катастрофы, принимаемые по рекомендациям МВФ правительствами упомянутых стран, не были в состоянии исправить положение, а скорее его усугубляли. Неэффективными оказались их усилия по поддержанию устойчивости курсов путем валютных интервенций, опустошивших валютные резервы. Фиксированные или привязанные к корзине твердых валют курсы стимулировали приток краткосрочного и спекулятивного капитала, поскольку обещали меньшие риски потерь от девальвации национальных денег. Сомнительные результаты принесла и политика повышения процентных ставок с целью привлечения капиталов. Несмотря на все

это, застигнутые кризисом страны не позволили себе отступить от либеральных канонов и ввести ограничения на оборот иностранных капиталов. Только Малайзия стала исключением, что помогло ей взять ситуацию под контроль.

Азиатский кризис внушил немалую тревогу промышленным державам, которые вложили в страны региона крупные суммы и нуждались в импорте из него нефти, сырья и ряда других товаров. Поэтому они выразили готовность оказать широкомасштабную помощь в преодолении кризиса. Помимо реального вливания средств, предназначенных стабилизировать финансы и валюту соответствующих стран, она должна была оказать успокаивающее воздействие на мировое сообщество и поведение инвесторов.

Когда ситуация в Азии обнаружила первые признаки нормализации, на пороге финансовой катастрофы оказалась Бразилия. Для обслуживания огромного внутреннего долга, в котором 7% приходилось на иностранных кредиторов, потребовалось в конце 1998 г. выплатить около 100 млрд. долл. Таких денег у должников не оказалось. Золотовалютные резервы страны сократились в 1998 г. с 71 млрд. долл. в июле до 41 млрд. в конце октября. Фондовый рынок отреагировал обвалом стоимости акций, процентные ставки по кредитам удвоились. Бразилия вынуждена была перейти от фиксированного к плавающему валютному курсу, в результате чего ее валюта — реал — обесценилась на 43%. Правда, острота кризиса уже в следующем году стала ослабевать, и основные экономические индикаторы начали улучшаться. Этому способствовали щедрые ассигнования со стороны правительств и банков других стран, а также международных организаций.

Однако вскоре с аналогичными неприятностями столкнулась в очередной раз Аргентина, одновременно в них все больше погрязала и Турция. Среди развивающихся стран обе принадлежат к числу главных заемщиков на рынке частных капиталов. В 1999-2000 гг. на них приходилось около 20% таких заимствований и 10% совокупного долга развивающегося мира, что составляло более половины их ВВП. К этому следует добавить крупный дефицит платежного баланса, который в 2000 г. превысил 4% от ВВП²⁵. И

вновь развитый мир, опасаясь негативного воздействия кризиса в обеих странах на глобальную финансовую систему, предпринял меры по спасению утопающих.

Все эти сбои в функционировании системы международного кредита, **требующие** огромных экстренных затрат на преодоление кризисов, свидетельствуют о том, что сложившаяся международная финансовая архитектура не соответствует состоянию экономических связей и взаимодействия стран в условиях глобализации. О том, с какими расходами связано поддержание относительной стабильности международных финансов, дает представление табл. 6.3.

Таблица 6.3

Заявленная готовность международного сообщества и МВФ выделить средства на преодоление кризиса (в млрд. долл.)

Страны	Период	Источники				Всего
		МВФ	Мировой банк	Другие международные организации	Двусторонние источники	
Мексика	Февраль 1995 г.	17,8	-	-	30,0	47,8
Таиланд	Август 1997 г.	3,9	1,5	1,2	10,5	17,1
Индонезия	Сентябрь 1997 - март 1999 г.	12,0	5,5	4,5	26,1	48,1
Южная Корея	Ноябрь 1997 г.	21,0	10,0	4,0	23,3	58,3
Россия	Июнь 1998 - июнь 1999 г.	11,2	2,3	-	10,0	23,5
Бразилия	Декабрь 1998 г.	18,1	4,5	4,5	14,5	41,6
Турция	Декабрь 2000 г.	10,4	-	-	-	10,4
Аргентина	Декабрь 2000 г.	И.7	2,4	2,4	21,0	37,5
Всего		106,1	26,2	16,6	135,4	284,3

Источник: Global Development Finance. Building Coalitions for Effective Development Finance, The World Bank. 2000, p. 124.

При содействии извне азиатские страны, а также Россия справились с ситуацией, возобновили экономический рост и обслуживание внешнего долга. Этого нельзя сказать в полной мере об Аргентине и Бразилии. Обслуживание их совокупного внешнего долга, составлявшего 800 млрд. долл., в условиях мировой рецессии и сокращения экспорта в 2001 г. стало совершенно непосильным. Отсюда высокая инфляция в Бразилии (за 2001 г. бразильский реал обесценился более чем на 30%) и развал финансовой системы в Аргентине.

В последующие годы экономическое положение в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии стабилизировалось и возобновился экономический рост. Пережившие кризис страны смогли обойтись без значительной части обещанной им внешней помощи.

Хотя и удалось снять остроту долговых и валютно-финансовых кризисов, потенциальная опасность их повторения то в одной, то в другой части мира сохраняется, поскольку остаются до конца не выясненными и тем более не устраненными причины их возникновения. Чтобы международная валютно-финансовая система смогла справиться с вызовами глобализации, она нуждается в реформировании, как, впрочем, и организация внутренних финансов и банков. Этот вопрос поставлен в повестку дня и широко обсуждается.

6.4. Международная валютно-финансовая система в ожидании перемен

Сложившаяся после Второй мировой войны международная валютно-финансовая система представляет собой глобальную организацию международных расчетов и кредитных отношений на основе некоторых коллективно согласованных принципов и действия международных финансовых институтов. Ключевые звенья в этой системе — Международный валютный фонд и Мировой банк, членами которых состоят более 180 государств. Но в ее функцио-

ровании участвуют и другие институты — региональные банки реконструкции и развития, Банк международных расчетов в Базеле, Центральный банк ЕС, транснациональные банки и биржи, некоторые менее значимые организации.

Фундамент послевоенной мировой валютной системы был заложен на Бреттон-Вудской конференции 1944 г., определившей ее основные правила и создавшей МВФ и Мировой банк. В последующем строительство и отладка валютной системы продолжались по мере того, как расширялся круг членов названных организаций и возрастала потребность в глобальном упорядочении и регулировании валютных отношений. В связи с учащающимися в последние годы финансовыми кризисами задача реформирования МВФ приобрела особую актуальность.

Первоначальными учредителями обоих международных финансовых институтов выступили 45 стран, представленных на Бреттон-Вудской конференции. Советский Союз участвовал в выработке и принятии бреттонвудских решений, но в дальнейшем отказался от членства в созданных организациях. Только после распада Советского Союза Россия была в 1992 г. принята в состав их членов.

Международный валютный фонд был учрежден в целях содействия развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления правил регулирования валютных курсов и контроля за их соблюдением. Эти правила требовали фиксации валютных курсов и недопущения их отклонения в ту и другую сторону более чем на 1%, а с 1971 г. — более чем на 2,5%. На МВФ возлагалось также содействие устранению валютных ограничений и введению на базе фиксированных курсов обратимости валют по текущим операциям, т.е. за исключением операций с капиталом. Другими словами, фонд был призван развивать многостороннюю систему платежей. На него возлагалась и еще одна важная функция — оказание кредитной помощи официальным органам стран, испытывающих трудности в выравнивании платежного баланса и стабилизации валюты.

Ресурсы МВФ складываются из взносов стран в валютах стран-членов, коллективной валюте МВФ — СПЗ и в золоте, а также из привлеченных займов, полученных фон-

дом процентов и т.п. Их общая величина в 2001 г. превышала 200 млрд. СПЗ, или более 250 млрд. долл. Сумма предоставленных фондом кредитов и займов составила на середину 2005 г. 73 млрд. долл. За каждой страной в соответствии с ее экономическим потенциалом закрепляется квота, которая подлежит оплате (в основном национальной валютой и лишь частично твердыми валютами и золотом) и в соответствии с которой распределяются голоса членов фонда при принятии им решений, а также определяется размер доступа к ресурсам фонда. На США приходится около пятой части, на все развитые страны — около половины голосов. Понятно, что именно эта группа определяет политику фонда. И хотя формально МВФ должен находиться вне международной политики, на деле он часто оказывается ее инструментом в руках США. Кредиты МВФ, как правило, обусловлены соблюдением заемщиками его рекомендаций по их внутренней и внешней экономической политике, вырабатываемых в недрах американской администрации.

По авторитету и влиянию в сфере международных расчетов и кредита МВФ сравним с центральными банками в национальной экономике. Являясь компетентным центром по вопросам стабильности международной финансовой системы, он наблюдает за состоянием и курсами мировых валют, за макроэкономическими показателями стран, вырабатывает рекомендации по поддержанию финансовой и экономической устойчивости. Функции МВФ в области регулирования валютных курсов существенно сузились в начале 70-х годов, когда его участники отказались от фиксированных валютных курсов и их привязки к золотому паритету и перешли к системе плавающих курсов. К этому времени США оказались не в состоянии сохранять золото-девизный стандарт и пошли на девальвацию доллара. Другие страны также отпустили курсы своих валют в свободное плавание. К новым задачам фонда относится, как заявляет его руководство, «способствование устойчивому неинфляционному экономическому росту во благо народов всего мира»²⁶.

В фокусе реформ, которых ожидают от МВФ его члены, будут, очевидно, находиться превентивные меры по предотвращению финансовых и валютных кризисов. От него тре-

буют такого регулирования глобального финансового рынка и движения капиталов, которое сводило бы риски дестабилизации этого рынка к минимуму и защищало наиболее уязвимые страны и слои населения от потерь. Вероятно, для этого потребуются увеличение ресурсов самого фонда, более демократичные процедуры принятия решений о выделении кредитов и пересмотр политических рекомендаций, соблюдением которых обуславливается предоставление кредитов.

Мировой банк представляет собой объединение связанных между собой финансовых институтов, в котором Международный банк реконструкции и развития (МБРР) является главным звеном. Его членами могут быть только члены МВФ, а денежные ресурсы образуются из бюджетных средств развитых стран, привлеченных капиталов, в том числе путем выпуска облигационных займов, и собственных доходов. В отличие от МВФ банк предоставляет странам-членам кредиты по большей части на осуществление конкретных экономических проектов под правительственные гарантии. Его деятельность преимущественно распространяется на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой.

В Мировой банк входят, кроме того, Международная ассоциация развития, занимающаяся льготным кредитованием развивающихся стран на срок до 50 лет из 0,75% годовых, Международная финансовая корпорация, предоставляющая инвестиции в высокорентабельный частный сектор без правительственных гарантий, и Международное агентство по гарантиям инвестиций, которое дополняет МБРР в деле многостороннего гарантирования инвестиций от политических рисков.

По сравнению с теми проблемами, с которыми сталкиваются многие страны формирующихся, но еще не окрепших рынков, финансовое содействие МВФ и Мирового банка нельзя признать достаточным, как и нельзя считать безоговорочно продуктивными их рекомендации. Имеется, например, декларированное намерение повысить роль Мирового банка в создании эффективных структур управления и гражданского общества, развитии экономической **инфраструк-**

туры, охране окружающей среды, поощрении частного сектора, поддержке переходных и разрушенных конфликтами экономик, ликвидации нищеты и т.д. Дискутируются и новые подходы к стратегии МВФ.

К сожалению, эти благие намерения не подкреплены имеющимися ресурсами и всесторонне проработанными и отвечающими конкретным условиям рекомендациями по оздоровлению экономики стран, получающих помощь. До последнего времени она обуславливалась соблюдением так называемого Вашингтонского консенсуса — стандартного набора мер по приватизации государственной собственности, либерализации экономики и внешних связей, макроэкономической стабилизации на основе жесткой монетарной политики. Эти рекомендации далеко не всегда приводили к положительным результатам и потому вызвали критику со стороны как ряда получателей кредитов, так и некоторых политических деятелей, а также функционеров в самих международных организациях. Однако засилье неолиберальной идеологии, уповающей на достоинства рыночных свобод и отрицающей полезность государственного вмешательства, не позволяет отойти от привычных стереотипов и допустить правомерность других подходов к политике преодоления экономических трудностей.

Характерен в этой связи отказ ряда членов комиссии Конгресса США по вопросам реформы международных финансовых организаций одобрить коллективный отчет комиссии. Те, кто выразил особое мнение, считают, что операции МВФ не только не приносят пользы развивающимся странам, но во многом наносят существенный вред их экономике, что теоретические концепции, лежащие в основе используемых фондом экономических моделей и прогнозов, во многом несостоятельны, что ведущие промышленно развитые страны, в частности США, используют МВФ как инструмент для достижения своих политических целей²⁷.

В том же духе критикует Фонд бывший первый вице-президент Мирового банка Джозеф Стиглиц. В одной из своих статей он даже обвинил МВФ и Министерство финансов США в навязывании азиатским странам и России программ, которые привели к углублению финансового

кризиса. В случае азиатского кризиса главной ошибкой, по его мнению, явились рекомендации по сокращению платежеспособного спроса, включая резкое повышение процентных ставок и сокращение бюджетных расходов, несмотря на то что бюджет в этих странах сводился с положительным сальдо, а инфляция находилась на относительно низком уровне²⁸.

В свете сказанного можно заключить, что реформа международной финансовой системы едва ли даст ожидаемые результаты, если не будет сопровождаться пересмотром условий кредитной помощи странам, осуществляющим рыночную трансформацию и модернизацию своей экономики.

¹ Global Financial Stability Report, September 2005, p. 171.

² Ibid. P. 170.

³ IMF, World Economic Outlook, September 2005, p. 266.

⁴ UNCTAD, World Investment Report 2000, p. 14.

⁵ Ibid. P. 303.

⁶ UNCTAD, World Investment Report 2000, p. 14.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid. P. 34.

⁹ Ibid. P. 14.

¹⁰ Ibid. P. 10.

¹¹ Ibid. P. 325.

¹² The World Bank. Global Development Finance. Building Coalitions for Effective Development Finance, 2000, p. 37

¹³ Ibid. P. 46, 47.

¹⁴ Ibid. P. 46.

¹⁵ В докладах МВФ и Мирового банка все чаще используется группировка стран под названием «экономики формирующегося рынка». В нее включаются Аргентина, Бангладеш, Бразилия, Венесуэла, Египет, Зимбабве, Индия, Индонезия, Израиль, Китай, Колумбия, Республика Корея, Коста-Рика, Малайзия, Мексика, Нигерия, Пакистан, Парагвай, Перу, Сингапур, Тайвань— провинция Китая, Таиланд, Турция, Уругвай, Филиппины, Шри-Ланка, Эквадор, Южно-Африканская Республика, Ямайка. В литературе эти страны иногда именуют также «пороговыми».

¹⁶ UNCTAD, World Investment Report 2000, pp. 11-12.

¹⁷ Ibid. P. 20.

¹⁸ UNCTAD, World Investment Report 2005, pp. 17-18.

¹⁹ The Economist. April 15-21st 2006. P. 96.

²⁰ IMF, World Economic Outlook, April 2005. P. 238.

²¹ IMF, Global Financial Stability Report, September 2005. P. 168-169.

²² IMF, World Economic Outlook, October 1998. P. 104.

²³ IMF, World Economic Outlook, May, 2000. P. 51.

²⁴ IMF, World Economic and Financial Surveys. International Capital Markets. Development, Prospects, and Key Policy Issues. August 2001. P. 43. Данные относятся ко всей группе азиатских стран формирующегося рынка.

²⁵ The World Bank. Global Development Finance. Building Coalitions for Effective Development Finance. 2000. P. 50.

²⁶ IMF, Annual Report. 2001.

²⁷ Реформа международной финансовой системы. Бюро экономического анализа, М: ТЭИС. 2001. С. 142, 143.

²⁸ New Republican. April 17, 2000.

Контрольные вопросы

- 1. Чем объясняется особо значимая роль международного кредита в процессе глобализации?*
- 2. Что вкладывается в понятие международного кредита в широком смысле?*
- 3. Какие существуют виды международных кредитов и какова их роль для заемщиков и заимодателей?*
- 4. Какова география распределения долгосрочных и среднесрочных кредитов в мировой экономике?*
- 5. Какие страны испытали и испытывают долговые кризисы и в чем их причина?*
- 6. Какова роль международных организаций в предоставлении кредитных ресурсов и финансовой помощи бедным странам?*

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР И РЕЗУЛЬТАТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Среди движущих сил экономической глобализации и одновременно ее результатов не на последнем месте находится перемещение через границы миллионов людей. В поисках работы и лучших заработков, по политическим и иным причинам люди эмигрируют, покидая свое отечество навсегда или на долгие годы. Еще большее число людей отправляется за рубеж на временные заработки. Многочисленный иностранный персонал постоянно работает в посольствах, различных зарубежных представительствах и фирмах. Потоки туристов, бизнесменов, ученых и деятелей культуры, частных граждан ежегодно пересекают в обоих направлениях границы стран. *Международная миграция в такой широкой трактовке — одна из характерных черт мирового развития, признак происходящего сближения экономической и культурной жизни народов, населяющих нашу планету, известного размывания их национальной самобытности, возросшей мобильности в расселении людей.* В конечном счете она ускоряет экономический и социальный прогресс в современном мире.

Однако общепринятое понятие «миграция» более узкое. Под ней обычно понимается переселение людей в другую страну на постоянное или длительное жительство. Такое смешение людей разных культур и языков, разных обычаев и нравов, ассимиляция одних другими или образование сохраняющих свою самобытность крупных иммигрантских диаспор представляет, несомненно, важную сторону глоба-

лизации. Возможно, что миграция в этом смысле даже в большей мере, чем другие процессы, определяет будущее мирового сообщества. Речь, разумеется, не идет о новом великом переселении народов, когда толпы пришельцев оседали на новых землях, вытесняя аборигенов, когда происходило смешение кровей и языков, разрушалась одна культура и возникала другая, не обязательно более высокая. Канули в лету колониальные завоевания, сопровождавшиеся истреблением местного населения в Америке и Австралии, никогда не повторится насильственный вывоз рабов из Черной Африки, общее число которых в американских колониях составило с XV по XIX в. около 15 млн.¹

Современная миграция приобрела в основном цивилизованный характер, порождается иными причинами и имеет другие последствия. Но, как в прошлые века в Америке, Австралии, Южной Африке, она может стать и в наше время важным фактором формирования государства и его экономического прогресса, иллюстрацией чему во второй половине XX в. служит Израиль. И сегодня многие испытывают искушение найти счастье в другой стране, где богаче жизнь и больше свободы, нет дискриминации по национальному или религиозному признаку. *Экономические мотивы массовой миграции в мирных условиях, несомненно, преобладают над политическими, идеологическими и нравственно-религиозными.* Поскольку миграционные процессы в широком и узком плане не ослабевают, а нарастают, возникает вопрос об их роли в мировой экономике.

7.1. Последствия международной миграции

Международная статистика относит к мигрантам резидентов данной страны, родившихся за ее пределами. Их число, по оценкам ООН, выросло с 75 млн. в 1965 г. до 120 млн. в 1990 г. и 185–2000 млн. в 2006 г.² Несмотря на то что международные мигранты составляют небольшую часть всего населения мира — 2–3%, их влияние на отдельные страны и мировое развитие диспропорционально значительнее.

Экономические последствия как для стран эмиграции, так и для стран иммиграции могут быть как благоприятными, так и неблагоприятными. Отток специалистов и ученых (утечка умов — brain drain), молодых рабочих рук в принципе обескровливает экономику стран массовой эмиграции. Затраты на обучение и подготовку покинувших страну ученых и инженеров, квалифицированных рабочих безвозвратно теряются, а эти затраты немалые и по мере научно-технического прогресса неуклонно возрастают. Но на практике эти последствия могут существенно смягчаться, ибо сокращается число безработных, а кроме того, эмигранты нередко переводят часть своих заработков на родину, вкладывают деньги в отечественные предприятия. Обширная польская иммиграция в США и Канаде, так называемая Полония, насчитывающая до 15-20 млн. человек, активно участвовала в создании новых предприятий в Польше в ходе ее рыночных преобразований. Во всем мире сумма ежегодно переводимых эмигрантами заработков выросла с 2 млрд. долл. в 1970 г. до 70 млрд. долл. в 1995 г.³ В 2004 г., по оценке ООН, сумма отправленных на родину заработков из главных стран, принимающих мигрантов, достигла 150 млрд. долл. Основными получателями переводов являлись Мексика (16 млрд. долл.), Индия (9,9), Филиппины (8,5). В малых странах, таких как, например, Иордания, такого рода поступления превышали 20% ВВП⁴.

Помимо этого, какая-то часть заработанных денег возвращалась в виде наличности или потребительских товаров. Накопленный во время пребывания за рубежом капитал нередко кладет начало созданию бывшими мигрантами собственного бизнеса или инвестируется в акции отечественных предприятий. Согласно оценке ОЭСР, 45% всех прямых иностранных инвестиций в экономику КНР в 2004 г. поступило от китайской диаспоры в других странах, насчитывающей от 30 до 40 млн. человек. Но даже если не принимать в расчет приток подобных средств, следует признать, что вернувшиеся эмигранты приносят экономике своей страны немалую пользу, приобретая за рубежом знания и опыт более производительного и качественного труда.

Страны, принимающие иностранных мигрантов на временное или постоянное жительство, получают, как правило, преимущества, ибо иностранная рабочая сила обходится дешевле, не требует инвестиций, связанных с ее воспроизводством, восполняет нехватку низкооплачиваемого и неквалифицированного труда. Особенно большие выгоды приносит привлечение ученых и высококвалифицированных специалистов, поскольку не только отпадают огромные затраты на их подготовку, но и велика отдача от их труда для страны иммиграции. Едва ли можно отрицать беспрецедентную роль в быстром росте индустриальной мощи США в период 1861-1920 гг., которую сыграли около 30 млн. иммигрантов, переселившихся за это время главным образом из Европы. Ирландские эмигранты способствовали индустриализации Великобритании, польские — Германии, итальянские — Франции³.

Разумеется, массовая иммиграция, вращение переселенцев в новую социальную среду (то, что в Израиле называется абсорбцией) сопряжены с немалыми издержками. Дело не только в затратах на обустройство, которые частично несут власти принимающей страны, но и в возможном негативном воздействии сообществ людей, особенно если они обладают более низкой культурой, на жизнь общества, состояние нравов, криминальную обстановку. Поэтому иммиграционные законы и правила становятся в настоящее время все более избирательными и жесткими. Богатые страны сдерживают приток иммигрантов из развивающихся и бывших социалистических стран.

Если под влиянием развитых стран в международном обмене товарами, услугами, капиталами достигнута высокая степень либерализации, то этого нельзя сказать о международной миграции населения. Здесь существуют и время от времени возводятся преграды, сильно ограничивающие миграцию. И тем не менее в нее вовлекается все больше людей, что придает новые черты мировому сообществу. Не следует исключать в будущем политики поощрения отдельными странами иммиграции, особенно молодых и квалифицированных работников и специалистов, для ускорения развития отстающих отраслей экономики или слабо засе-

ленных районов. При наличии сильного, сложившегося государства издержки такой политики будут перекрываться экономическими выгодами. США и ряд европейских государств дают тому пример.

Что касается мировой экономики в целом, то главное последствие международной миграции состоит в том, что она способствует глобализации, облегчая взаимное обогащение культур, распространение знаний, цивилизованных норм права и морали. Правда, как уже отмечалось, миграция отнюдь не всегда несет в себе положительное начало, ибо служит также одним из каналов распространения негативных проявлений массовой культуры, безнравственности, преступности. Наличие крупной иностранной диаспоры, начинающей отстаивать свои права и создавать свои политические и экономические организации, нередко порождает враждебное отношение коренного населения, недовольного в том числе и потерей рабочих мест. Отношение к иммигрантам и иммиграции — предмет острейшей политической борьбы во Франции, Австрии и некоторых других странах.

7.2. Уроки истории

В XX в. международная миграция переживала всплески, связанные с военными катаклизмами. Непосредственно после Второй мировой войны, в 1945-1952 гг., около 6,3 млн. человек эмигрировали, в том числе в США (1,1 млн.), Аргентину, Бразилию, Венесуэлу, Австрию, Канаду, Новую Зеландию, Южную Африку, Израиль. Большая часть из них выехала из европейских стран — 4,5 млн.⁶ Причинами эмиграции были не только бедственное положение населения в разрушенных войной странах, но и исход из Германии нацистов, причастных к военным преступлениям, опасения пленных и перемещенных лиц оказаться в опале после возвращения домой (репрессии такого рода широко практиковались в Советском Союзе).

Во второй половине 50-х годов такие европейские страны, как Великобритания, Германия, Франция, Австрия, Бельгия, вступившие в стадию быстрого экономического

подъема, становятся чистыми импортерами трудовых ресурсов, а Латинская Америка испытывает сокращение притока иммигрантов. 70-е и 80-е годы характеризуются дальнейшими существенными переменами в географии и этническом составе международной миграции. США остаются одной из главных принимающих стран, но теперь уже не столько европейских, сколько южноамериканских мигрантов. В составе переселенцев в Австралию удельный вес выходцев из стран Азии поднялся до 40%.

Нефтяной кризис 70-х годов, принесший странам Персидского залива неслыханные доходы от многократно возросших цен на нефть, сопровождается массовым притоком к ним временной трудовой миграции из бедных стран Азии и Африки. Характерным примером могут служить Объединенные Арабские Эмираты, где на 500 тыс. коренных жителей приходится до 1,5 млн. иммигрантов, преимущественно из Индии и Пакистана⁷. Похожая картина наблюдается и в Кувейте. Особенностью пребывания иммигрантов в этих странах является его строгое регламентирование контрактами. Немногочисленные по коренному населению арабские государства делают максимум возможного, чтобы не допустить заселения их земель иностранцами.

Германия, Франция, Швейцария, Швеция, испытывавшие на волне послевоенного экономического подъема потребность в дополнительных работниках, стали в широких масштабах привлекать их из Южной Европы, Югославии, Турции, стран Северной Африки. Общее число таких мигрантов (называемых в ФРГ «гастарбайтерами») достигло в Западной Европе в 1996 г. 7,5 млн. (без семей), в том числе в Германии — 2 млн. человек, во Франции — 1,6 млн. (1990), в Великобритании — 0,9 млн., в Швейцарии — 0,7 млн. Наибольший их приток паблюался в конце 80-х и начале 90-х годов. Трудно подсчитать вклад иностранных рабочих в экономику соответствующих стран, но ясно, что он был достаточно ощутимым и измерялся не просто их долей в общей численности занятых, а тем, что позволял преодолевать узкие места в экономике, тормозившие ее развитие.

От американской иммиграции европейская отличалась тем, что в ней преобладали не те, кто рассчитывал осесть на

новом месте навсегда, а желающие подзаработать, после чего вернуться домой к семьям. Поскольку время пребывания и условия жизни привлекаемой рабочей силы четко не регламентировались законодательством, это создавало проблемы включения иммигрантов в **жизнь** соответствующих обществ. Многие из них задерживались на годы, вызвали свои семьи и в конечном счете приобретали гражданство соответствующей страны.

С учетом временных работников в 1996 г. в Западной Европе насчитывалось в общей сложности 19,9 млн. иммигрантов (14,9 млн. в 1988 г.), что составляло 5% численности населения. Наиболее высокой долей резидентов иностранного происхождения отличались Люксембург — 33%, Швейцария — 20, Австрия, Бельгия, Германия — по 9% каждая. Характерно, что из 19,9 млн. иммигрантов две трети были выходцами из европейских стран, главным образом из Португалии, Испании, Греции, Югославии, 16% приходилось на африканцев, остальное — на азиатов⁸.

США и Канада остаются главными странами, принимающими иммигрантов согласно ежегодно устанавливаемым квотам. Но их политика направлена на привлечение людей относительно молодых, обладающих квалификацией и знаниями. В докладе 1995 г. Комиссии США по иммиграционной реформе говорится, например, что иммиграция должна служить национальным интересам, привлекая дополнительные знания и опыт для укрепления конкурентных позиций американского бизнеса в **глобальной** экономике⁹. Аналогичную политику проводит Канада.

В последнее время особенность притока переселенцев на постоянное **жительство** состоит в том, что этот приток питают в основном страны Азии и Латинской Америки. Количество проживающих в США лиц, родившихся за рубежом, выросло с 14 млн. в 1980 г. до 25 млн. в 1996 г., а в Канаде — с 3,8 до 5 млн.¹⁰ Следует отметить, что среди иммигрантов в обеих странах растет число временных работников (в США около 500 тыс. в 1996 г.). К ним относятся рабочие и специалисты высокой квалификации, ученые и преподаватели, стажеры. Все активнее практикуется обмен работниками между находящимися в разных странах отделениями и **фир-**

мами одной либо взаимодействующих ТНК. Под влиянием глобализации такого рода обмен быстро расширяется и способствует повышению конкурентоспособности корпораций.

При анализе международной миграции населения нельзя игнорировать тот факт, что помимо регистрируемых иммигрантов, имеющих для временного или постоянного проживания законные основания, достаточно велико и постоянно растет число тех, кто таких оснований не имеет. Это вызывает все большее беспокойство в США и Европе, так как приводит к недовольству коренного населения, росту преступности, падению культуры и нравов. Согласно данным ОЭСР, к нелегалам относится **10—15%** находящихся в Европе мигрантов. В США их около 11-12 млн., и ежегодно эта цифра увеличивается на 0,5 млн. Попытки американского правительства поставить под контроль наплыв нелегальных мигрантов привели к массовым протестам с их стороны, полумиллионным демонстрациям в Лос-Анджелесе.

На рубеже веков произошел всплеск международной миграции в результате распада Советского Союза и Югославии, возникших на этнической почве военных конфликтов, расширения гражданских свобод после разрушения тоталитарных коммунистических режимов. Связанные с рыночной трансформацией в постсоциалистических странах экономические трудности и лишения также придали импульс миграции. После исчезновения «железного занавеса» возникли значительные потоки людей, выехавших на Запад, в Германию, другие европейские страны, США, Израиль. Они представляли трудовую, этническую и иную миграции. Германия приняла из СССР и стран Центральной и Восточной Европы 2,6 млн. репатриантов, Израиль — 1,2 млн. В 90-е годы более 1 млн. беженцев из районов военных столкновений покинули бывшую Югославию в поисках защиты и пристанища в странах Европы.

С другой стороны, внутри обширного пространства, охваченного революционными преобразованиями, возникли массовые добровольные и вынужденные перемещения людей. Так, потоки переселенцев и беженцев между странами, образовавшимися на территории бывшего СССР, оценива-

ются за время с 1991 по 1997 г. примерно в 10 млн. человек¹¹. Наблюдается крупный приток в Россию русского и русскоязычного населения из бывших республик СССР — из Средней Азии, Прибалтики, Закавказья, а также людей, приезжающих на временную работу из Украины, Белоруссии, Молдавии. Помимо России центрами притяжения внутрирегиональной миграции выступают Чехия, Польша, Венгрия. Исход эмигрантов происходит преимущественно из Албании, Украины, Белоруссии, Болгарии, Молдавии. Нельзя сказать, что упомянутая миграция способствует экономическому и политическому сближению постсоциалистических стран. Однако ее масштабы заставляют думать и о такого рода последствиях и находить формы ее разумного и эффективного развития.

В мировых миграционных процессах особая роль принадлежит Азии, и в первую очередь таким многонаселенным ее странам, как Китай и Индия. Причем еще в древние времена происходил исход населения на запад, а из Китая — еще на юг и восток. В колониальную эпоху после отмены работорговли североамериканцы и австралийцы рекрутировали в Индии и Китае рабочую силу, в которой испытывали дефицит. Мужчины-иммигранты нанимались слугами, использовались на черных работах. Они надолго, если не навсегда, оседали на чужбине, оставляя на родине свои семьи. В XIX в. и отчасти в XX в. в Америке, Африке, Юго-Восточной Азии и Европе возникла целая цепь индийских и китайских иммигрантских сообществ, сохраняющих свою самобытность внутри коренного населения соответствующих стран. Эмиграционная экспансия из Азии заставила многие страны принять ограничивающие ее меры. Между мировыми войнами она заметно ослабла, однако во второй половине XX в. вновь набрала силу, что повлияло на экономику как принимающих, так и отправляющих мигрантов стран.

В специальной литературе приводятся данные, согласно которым в 1990 г. более 31 млн. китайцев проживали за пределами Китая (к нему отнесены также Тайвань, Гонконг и Макао) и 10-20 млн. индийцев жили вне Индии. Не всех из них можно считать мигрантами, поскольку какая-то часть родилась в странах, куда иммигрировали родители. Но

представление об интенсивности эмиграции можно получить на основе роста населения иностранных диаспор. Например, за 1980-1990 гг. число китайцев, проживающих за рубежом, увеличилось с 22 до 31 млн. Количество резидентов азиатского происхождения в США за тот же период удвоилось достигнув 7,3 млн. человек¹². Помимо Китая и Индии значительная эмиграция наблюдается в последние десятилетия из Вьетнама, Корейской республики, Индонезии и некоторых других стран Юго-Восточной Азии.

Роль международной миграции в развитии мировой экономики еще недостаточно проявилась, поскольку большинство богатых стран сдерживают ее потоки. Но несомненно, что процесс глобализации ведет к неуклонному возрастанию мобильности населения и делает национальные границы более проницаемыми. Экспорт капитала, деятельность ТНК, удешевление транспорта и связи, опережающий рост международной торговли по сравнению с внутренней, расширяющиеся научный, культурный, туристический обмены — все это становится генератором международной миграции и определяет ее будущее. Региональные интеграционные объединения в Европе и Америке наряду с экономическим сотрудничеством также активизируют трансграничную миграцию населения.

Чем больше будет возникать в мировой экономике потребность в международной мобильности трудовых ресурсов, тем острее будет ощущаться необходимость управления процессами миграции. Мир нуждается в согласованных между странами юридических нормах и правилах миграции, обеспечивающих, с одной стороны, соблюдение прав человека, а с другой — справедливое урегулирование интересов государств, поставляющих и принимающих мигрантов.

7.3. Утечка умов

Влияние, которое оказывает в современных условиях наука на устойчивость и эффективность развития экономики, заставляет по-новому взглянуть на проблему «утечки умов» (brain drain). Достижения науки и их ком-

мерческое использование решающим образом определяют культурный и социально-экономический прогресс наций. Поэтому научные знания, квалификация превращаются в ценнейший капитал, от обладания которым зависят конкурентная мощь национальной экономики и выгоды, которые она может извлечь из процесса глобализации. Словом, в постиндустриальных, информационных обществах, в новой экономике, основанной на знаниях, высококвалифицированные кадры действительно приобретают ключевое значение и становятся товаром, пользующимся высоким спросом. Возникает специфический международный рынок труда.

Однако участники этого рынка — государства, теряющие интеллектуальный капитал, и государства, его импортирующие, находятся далеко не в равноправном и взаимовыгодном положении. И это создает острейшую проблему, особенно для стран, стремящихся преодолеть свое промышленное отставание и остро нуждающихся в специалистах и ученых. Для них утечка умов оборачивается ощутимой задержкой в развитии. При этом глобализация сопровождается неуклонным повышением доли интеллектуальной миграции. Общая тенденция такова: чем выше уровень образования и знаний, тем меньше трудностей в преодолении языкового барьера и выше международная мобильность людей.

По имеющимся оценкам, международная миграция высококвалифицированных специалистов в 1950-1975 гг. составила в мире около 400 тыс. человек¹³. В 90-х годах один из шести мигрантов был исследователем, инженером или врачом, один из трех — служащим, управленцем¹⁴. Секретариат ЮНКТЛД оценивал общее число специалистов, эмигрировавших из всех стран в послевоенный период, примерно в 2 млн., при ежегодной утечке умов из развивающихся стран в 60-е годы — в 30 тыс., в 70-е — 45 тыс., в 80-е — 70 тыс. человек, а в 90-е, видимо, эта цифра могла достичь 100 тыс.¹⁵

Существует значительная разногласия мнений относительно причин утечки умов. Несомненно, к этому побуждает стремление к лучшим условиям жизни и творчества. С ростом культуры и образования возрастают и материальные и культурные потребности, а также представления о дос-

тойном уровне жизни. Причем в век информатики стандарты жизни в богатых странах вольно или невольно становятся ориентиром для интеллектуальной элиты во всех остальных странах. Поэтому возможность повысить заработок в несколько, а иногда и в десятки раз побуждает к эмиграции, и человек не останавливается перед многочисленными трудностями и преградами, связанными с переселением и адаптацией в незнакомой среде. Но для ученых весомым мотивом могут быть также лучшие условия проведения исследований, современное лабораторное оборудование, стимулирующая творческая среда в американских и западноевропейских университетах. В ряде случаев покинуть свою страну навсегда или до лучших времен заставляют гнетущая политическая и творческая обстановка, расовая дискриминация, вопиющая моральная и материальная недооценка статуса творческой личности. Кроме того, на географию и масштабы интеллектуальной миграции влияет активная и гибкая иммиграционная политика тех стран, которые заинтересованы в притоке умов и знают им цену.

Развитие мировой цивилизации и в прошлые эпохи было связано с миграцией талантов, с приглашением на работу и проживание известных иностранных ученых, музыкантов, художников. Средневековые университеты не гнушались переманивать друг у друга профессоров, правители ангажировали на привлекательных условиях художников, композиторов. Бетховен покинул свой родной Бонн, чтобы поселиться в Вене. Царственные короны должны были сверкать не только драгоценными камнями, но и блеском выдающихся умов. Петр I привлек многих зарубежных ученых в создаваемую им Академию наук, в середине XVIII в. из 107 ее членов только 34 были россиянами.

Тем не менее *массовая* миграция деятелей науки и культуры — это уже феномен нового времени, характерный для процесса глобализации. Тоталитарные режимы и в Советском Союзе, и в Германии вынудили покинуть свою родину немалое число выдающихся представителей науки и культуры. Среди них Альберт Эйнштейн, Стефан Цвейг, Лион Фейхтвангер, Сергей Рахманинов, Федор Шаляпин, Иван Бунин, Игорь Сикорский, Александр Солженицын и многие другие.

После разгрома германского фашизма союзные державы — победительницы предприняли настоящую охоту за немецкими специалистами, работавшими в области ядерной физики, ракетной техники и других важных областях. Отец знаменитых германских ракет V-1 и V-2 Вернер фон Браун был вывезен в США, другие крупные германские ракетчики оказались в СССР. В послевоенный период советским властям удалось уговорить приехать в страну некоторых иностранных ученых-атомщиков, биологов и др.

Для многих ярких научных работников, профессоров, писателей, артистов, музыкантов, оказавшихся на пепелищах разоренной войны Европы, США представляли страной обетованной, где можно было в достатке и благополучии жить и творить, пользоваться уважением и признанием. Неудивительно, что поток интеллектуальных мигрантов устремился прежде всего сюда, а также в Канаду, Австралию. За 1950-1960 гг. в США иммигрировало около 100 тыс. высококвалифицированных специалистов. Показательно, что с середины 60-х годов американская администрация начинает проводить более активную и целеустремленную иммиграционную политику. Вместо практиковавшегося ранее отбора иммигрантов по национальному и возрастному признакам предпочтение отдается образовательным и квалификационным критериям. Это изменило структуру переселенцев в пользу специалистов — ученых и инженеров¹⁶.

Большинство высокоразвитых европейских государств продолжают оставаться экспортерами интеллектуального потенциала, однако одновременно и активно вербуют умы в странах Восточной и Центральной Европы, своих бывших колониях, Китае, государствах Юго-Восточной Азии.

В годы радикально-либеральных рыночных реформ произошла беспрецедентная утечка умов из России. Работники науки, культуры, образования, уникальные специалисты в отраслях высоких технологий не только испытали самый сильный по сравнению с другими профессиями удар по своему жизненному уровню, но и оказались зачастую невостребованными, утратили былой — и без того не очень высокий — социальный статус. В советские времена, да и в период начавшейся социальной трансформации творческие

личности, критически мыслящая интеллигенция не пользовались доверием властей, их материальное положение было принижено. Ельцинско-гайдаровские реформы до предела обесценили социальный статус этого слоя общества интеллектуального капитала нации. Внутренняя эмиграция, которая представляла собой уход в бизнес, в управленческие структуры, переход в число безработных или временно занятых, и внешняя — отъезд за рубеж — охватили сотни тысяч высокообразованных специалистов, талантливых ученых, других представителей интеллигенции. К материальным и моральным мотивам эмиграции добавлялось еще беспокойство по поводу исхода крутой ломки общества и в этой связи — тревога за судьбы детей.

С 1985 по 1997 г. из науки ушли более 2,4 млн. человек, т.е. две трети списочного состава. Численность исследователей сократилась вдвое, техников и вспомогательного персонала — еще более, причем обвальное свертывание научного потенциала происходило на фоне его роста в странах Запада, особенно США. Наиболее способная и мобильная часть научных работников смогла эмигрировать за границу. Хотя внешняя утечка умов многократно уступала внутренней, по наносимому стране ущербу она сопоставима, если не превосходит, внутреннюю. По мнению академика А.Ф. Андреева, директора Института физических проблем им. П.Л. Капицы, из бывшего СССР выехали на время или навсегда 40% физиков-теоретиков¹⁷. По другим оценкам, не меньшая доля ведущих математиков бывшего СССР ныне работает в Европе и США. Помимо этих двух специальностей упомянутые страны охотно предоставляют временную или постоянную работу специалистам по вычислительной технике, программистам, генетикам, химикам, биологам и др. Германия, например, активно вербует иностранных программистов, в которых испытывает острую нехватку. Справедливости ради следует отметить одновременный переезд в Россию немалого числа ученых и специалистов из республик бывшего Советского Союза. Однако это не компенсировало утечку умов на Запад.

Внешняя миграция из России в последние 10-15 лет имеет две характерных разновидности: этническая мигра-

ция — возврат на историческую родину, прежде всего немцев и евреев, и трудовая — на заработки, учебу, стажировку. Если первая с самого начала предполагает, как правило, безвозвратный отъезд при сохранении или не сохранении российского гражданства, то вторая подразумевает возврат, который, однако, на практике также нередко заканчивается получением вида на постоянное жительство. В этнической эмиграции в Израиль высок удельный вес образованных людей. Число научных работников и преподавателей, не считая инженеров, выехавших из республик бывшего СССР на Запад, вероятно, превысило 100 тыс. человек¹⁸.

К сожалению, статистика внешней, да и внутренней миграции в России весьма неполная и не дает достоверной и исчерпывающей информации. Нет точных данных о количестве российских ученых, работающих за границей, и числе ежегодно отъезжающих на продолжительные сроки и возвращающихся после длительного пребывания. На основе вышеприведенных примеров и данных можно лишь предполагать, что речь идет о массовой миграции и баланс оттока и притока складывается не в нашу пользу.

Утечка умов приносит государствам-донорам убытки, которые хотя и не столь очевидны, как ущерб от стихийных бедствий или техногенных катастроф, но по своим размерам часто даже превосходят его. Их подсчеты требуют анализа многочисленных негативных последствий эмиграции и применения сложных методик. При всем этом удается получить весьма условные результаты, однако и они позволяют судить о масштабе наносимого национальной экономике вреда.

Государство-доиор теряет понесенные им немалые затраты на воспитание и обучение специалиста высшей квалификации, будь то ученый, музыкант, врач или инженер. К этому нужно добавить упущенную выгоду, которую они могли бы принести экономике за годы своей активной деятельности и которая обычно с лихвой окупает затраты на обучение. Из сумм потерь следует вычесть возврат на родину трудовыми эмигрантами части своих заработков и доходов. Если речь идет об отъезде выдающихся деятелей науки, техники, искусства, вносящих неоценимый вклад в духовную и материальную жизнь общества, то тут подсчеты упущенной выгоды теряют смысл, ибо она неисчислима.

В случае притока умов примерно таким же образом можно определить получаемую национальной экономикой выгоду от экономии на расходах по обучению и от вклада в создание национального дохода. Сложнее оценить эффект от импорта выдающегося интеллекта — деятелей науки и культуры с мировыми именами. Этот эффект нельзя выразить только в денежных величинах: он имеет еще косвенные проявления в повышении общего уровня культуры и знаний, создании научных школ и воспитании достойных учеников.

Многие развитые государства стремятся привлечь к себе на работу талантливых специалистов и высококвалифицированных рабочих из других стран, в том числе из Китая, Индии и России. Особенно активно это делают Австралия, Канада, Швейцария.

Выпускники вузов, родившиеся за рубежом, составляют у них от 7 до 10% всего населения, тогда как в Германии и Австрии — всего 2%¹⁹. США также поощряли иммиграцию высококвалифицированных иностранцев. В 2001 г. они выдали разрешение на въезд 200 тыс. специалистов. Однако в 2004 г. эта квота была урезана до 65 тыс. в связи с растущим недовольством общественного мнения массовым притоком легальных и нелегальных иммигрантов. Английский журнал «Экономист» подверг критике эту политику сдерживания, написав, что Америка вредит сама себе, усложняя талантливым людям въезд в страну. Он напомнил о вкладе иммигрантов в развитие высоких технологий США. Достаточно сказать, что из 3000 фирм в Силиконовой долине, созданных начиная с 1980 г., 30% основаны выходцами из Индии, Китая, а также России. Многие иностранные студенты и аспиранты, окончившие американские университеты, нашли работу в США и теперь, как пишет журнал, умножают богатство этой страны²⁰.

Ясно, что богатые страны, притягивающие интеллектуальную миграцию, оказываются в крупном выигрыше, а страны, теряющие свой интеллектуальный потенциал, — в крупном проигрыше. О том, насколько велика при этом асимметричность преимуществ глобализации, можно судить на примере России.

Если применить методологию ООН, согласно которой из ВВП вычитаются прямые и косвенные расходы на подготовку выезжающих специалистов и упущенная выгода, вызванная их отъездом, то потери России от одного интеллектуального эмигранта составят примерно 300 тыс. долл. К такому результату пришло Министерство науки РФ в 1992 г. Американские социологи вышли на более высокие оценки, исходя из условий своей страны. Они считают, что высококвалифицированный труд создает ежегодно в расчете на одного работника прибавочную стоимость в 400-450 тыс. долл., а труд научных и инженерных кадров — 800 тыс. долл. **На-основе** американских критериев потери России от утечки умов в 1992 г. можно оценить, в 25-28 млрд. долл., в 1993 г. - в 25-33 млрд., в 1994 г. - в 25-28 млрд. долл. По мнению И. Ушкалова и И. Малахи, этот ежегодный ущерб в 1,5-2 раза значительнее²¹. Другими словами, потери от эмиграции составляют примерно половину выручки от товарного экспорта.

Как видно из приведенных данных, международная миграция вызывает масштабные перераспределительные процессы в мировой экономике, которые нельзя игнорировать. Они отличаются асимметрией, порождающей столкновение интересов стран и выдвигающей на повестку дня вопрос о согласованных правилах и коллективных механизмах регулирования международной миграции. Только так можно минимизировать ее издержки и сделать этот объективный процесс источником глобального прогресса.

7.4. Международный туризм — динамичный сектор мировой экономики

Международный туризм как особая разновидность миграции населения стремительно расширяется, оказывая возрастающее воздействие на ход экономического развития стран и мировой экономики в целом. По данным Всемирной организации туризма (ВОТ), действующей под эгидой ООН и занимающейся мониторингом и развитием

туризма, в 2000 г. число туристов достигло рекордной цифры — 698 млн., а поступления стран, принимающих иностранных туристов, — 476 млрд. долл. В 2001 г. число туристов несколько сократилось, примерно на 1,3%, в силу экономической рецессии, однако это не отразилось на многолетней высокой динамике развития. За период с 1970 по 2000 г. количество прибытий иностранных туристов выросло во всех странах с 160 млн. почти до 700 млн. человек, т.е. в 4 с лишним раза. Зарубежные поездки, требующие, как правило, не менее одной ночевки, включаются согласно рекомендациям ВОТ в статистику международного туризма. Сюда же относят экскурсантов, которые не почуют в стране пребывания, а возвращаются на судно или поезд, доставившие их в данную страну.

Ныне туризм приобрел массовый характер: треть населения Земли ежегодно принимает участие во внутренних и международных туристических поездках. Это новый социальный феномен, присущий эпохе глобализации и информационно-коммуникационной революции. Рост благосостояния населения оставляет людям больше средств для путешествий внутри страны и за границу. Люди стремятся сменить обстановку, отдохнуть, подлечиться и укрепить свое здоровье, развлечься, обогатиться новыми впечатлениями, расширить кругозор, навестить родственников, друзей, родные места, не говоря уже о деловых поездках и «шопинге». Весьма показательно увеличение зарубежных деловых и туристических поездок из Китая по мере роста благосостояния населения. С 5 млн. в 2000 г. их число выросло до 25 млн. в 2005 г. и по прогнозам достигнет 35 млн. в 2006 г.²²

Для обслуживания перечисленных людских потоков возникла новая отрасль — индустрия туризма, в которой взаимодействуют в общем комплексе гостиницы, рестораны, санатории и медицинские учреждения, транспортные предприятия, банки, обменные конторы, торговые центры, изготовители и продавцы сувениров и туристической литературы, музеи, театры, спортивные, увеселительные и развлекательные заведения. В ней уже создается 10% мирового ВВП. В странах, особо привлекательных для тури-

стов, эта сфера сегодня уже является одной из ведущих отраслей экономики. О размерах туристского бизнеса в отдельных странах позволяет судить табл. 7.1.

Таблица 7.1
Страны — лидеры по приему иностранных туристов в 2000 г.

Страна	Посещения, млн.
Франция*	76,5
Испания*	49,5
США*	44,5
Китай, вкл. Гонконг	44,3
Италия	41,2
Великобритания	25,2
Канада	20,4
Мексика	20,6
Германия	19,0
Польша	17,4
Австрия	18,0
Венгрия	15,0
Греция	12,5

* 2001 г.

Источник: Статистика Всемирной организации туризма, [www. world-tourism.org](http://www.world-tourism.org).

Основная масса иностранных туристов посетила в 2001 г. европейские страны — 400 млн. из 700 млн. Франция, удерживающая абсолютное лидерство по числу иностранных туристов, приняла 76,5 млн. человек, Испания — 49,5 млн., США — 44,5 млн.²³, Россия, по оценкам ВОТ, — около 20 млн. Большая часть зарубежных гостей, посетивших Россию, — граждане бывших республик СССР. Из «дальнего зарубе-

жья» прибыли в 2000 г. 2,2 млн. человек. Международный туризм принес в 1999 г. России около 7,8 млрд. долл.

Ежегодные поступления от международного туризма на нашей планете составляют примерно одну десятую часть стоимости мирового экспорта товаров и около трети экспорта услуг. Туризм — высокодоходная сфера, приносящая помимо нормальной прибыли рента от уникальных природных и исторических достопримечательностей, поэтому он привлекателен для иностранных инвесторов, которые направляют в эту отрасль до 10% своих капиталовложений.

География международного туризма постепенно меняется: доля Европы и Америки в приеме туристов имеет тенденцию к понижению, а государств Восточной и Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Африки — к повышению. Это отражает процесс экономической глобализации. Мир становится более тесным, границы — более проницаемыми.

Масштабы международного туризма — одна из примет глобализации. Современный социальный и научно-технический прогресс, несомненно, усиливает тягу людей к путешествиям по миру, и эта тенденция, вероятнее всего, будет нарастать высокими темпами. Общение между миллионами путешествующих простых людей разных национальностей и вероисповеданий прокладывает пути к более тесному международному сотрудничеству в экономике, науке, образовании, искусстве и даже военной сфере. Представители разных цивилизаций познают друг друга, начинают лучше понимать историю и традиции разных народов, проникаются взаимным доверием. Более того, они получают возможность воспринять друг у друга лучшие стороны культуры и образа жизни.

Но наряду с цивилизационной ролью международный туризм осуществляет и важные экономические функции, принося **большой** группе стран многомиллиардные доходы. Потребляемые иностранными туристами в стране пребывания услуги и товары (гостиницы, рестораны, развлечения, покупки и т.д.) оплачиваются валютой и потому представляют внутренний экспорт. Он не столь заметен и легко учитываем, как вывоз из страны товаров, и потому относится к

категории «невидимого экспорта». Однако у многих стран это одна из главных доходных статей платежного баланса. Об этом позволяет судить табл. 7.2.

Таблица 7.2

Доходы от международного туризма лидирующих в этой области стран (в млрд. долл.)

Страны	Млрд. до/ин.		Доля в мире, %	
	1996 г.	2000 г.	1996 г.	2000 г.
США	64,4	85,2	15,2	17,9
Испания •	28,4	31,0	6,7	6,5
Франция	28,2	29,9	6,7	6,3
Италия	27,3	27,4	6,5	5,8
Великобритания	20,4	19,5	4,8	4,1
Австрия	15,1	11,4	3,6	2,4
Германия	13,2	17,8	3,1	3,7
Швейцария*	10,0	7,7	2,5	3,3
Восточно-Азиатский и Тихоокеанский регионы	82,4	82,5	19,5	17,3
В том числе Китай	21,7	24,1	5,1	5,1
Всего в мире	423,1	475,8	100	100

*1999 г.

Источник: Статистика Всемирной организации туризма, www.world-tourism.org.

Туристические и рекреационные ресурсы распределены в мире неравномерно. Хотя каждая страна наделена теми или иными достопримечательностями, представляющими интерес для любителей путешествий, страны жаркого, теплого и умеренного климатических поясов с выходом к морю, живописной природой, красивыми горами, реками и озерами имеют несравненно большие преимущества в привлечении туристов. Для них международный туризм может стать золотым дном, если активно использовать туристиче-

ский потенциал и вкладывать в его освоение и развитие деньги. Пример Испании, Франции, Италии, Греции, Турции, Таиланда, Малайзии, Мексики и ряда островных государств Карибского бассейна очень характерен в этом отношении.

Туризм приносит не только непосредственные доходы от продажи своих услуг, но и оказывает косвенное влияние на развитие смежных, обслуживающих туристскую индустрию отраслей, становясь в целом ряде стран своеобразным локомотивом экономического роста. Согласно имеющимся оценкам, каждый процент прироста продукции индустрии туризма дает 3% прироста в сопряженных отраслях. Развитие этой индустрии помогает расширять инфраструктуру, вовлекать в экономический оборот возможности слабо освоенных районов. Понятно, что чем сильнее развит туристический комплекс, тем больший вклад он вносит в создание национального продукта. Так, в середине 90-х годов доля отраслей туризма в производстве ВВП превышала в странах Карибского региона 20%, в Италии находилась на уровне 12,5%, в Греции — 10, Венгрии, Испании, Португалии, Швейцарии, Франции — 8, Сингапуре — 7, США, Австралии — 6, Марокко, Тунисе, Великобритании — 4%. К сожалению, в России этот показатель составляет менее 0,1% ВВП". Что касается валютных поступлений от иностранного туризма, то их доля в экспорте Австрии, Испании, Греции находится в интервале 20~30%²⁵.

Правда, на потоки приезжающих туристов могут влиять неожиданные обстоятельства — угроза терроризма, природные катаклизмы, появление более привлекательного конкурента и т.п. Но возникающие убытки обычно в последующем компенсируются, так как в бюджете жителей развитых и среднеразвитых стран доля расходов на туристические цели демонстрирует устойчивую тенденцию к увеличению.

Всемирная организация туризма прогнозирует увеличение числа туристов, посещающих зарубежные страны, в период до 2020 г. среднегодовыми темпами в 4,1%, причем лидировать в приеме туристов будут страны Среднего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона. В 2020 г. число иностранных туристов может достичь 1,6 млрд. человек²⁶.

Анализ процессов международной миграции в широком понимании показывает, что их роль в мировой экономике возрастает. Под их влиянием постепенно меняется лицо мира, глобализм обретает человеческие черты, начинает служить интересам людей, удовлетворению их новых и важных потребностей.

Российские реформы сняли заслоны для выезда граждан за рубеж и вызвали к жизни сотни туристических агентств, обслуживающих зарубежные поездки. По данным российской пограничной статистики, в 2000 г. выезжали в страны «дальнего зарубежья» 4,3 млн. человек (включая «челноков»). Считается, что они оставляют там ежегодно около 20 млрд. долл. К сожалению, роль России в приеме иностранных гостей ничтожно мала. В этой сфере она остается отгороженной от остального мира, неизведанной для рядовых иностранцев территорией, окутанной многочисленными, порой пугающими мифами. Туристическая индустрия, которая отличается высокой доходностью, находится в жалком состоянии и не приносит заметных экономических дивидендов, а в политическом отношении скорее работает в ущерб российским интересам.

¹ *Castles Stephan.* -«International migration at the beginning of the twenty-first century: global trends and issues // International Social Science Journal. N165. September 2000. P. 273.

² Internationale Politik. Maerz 2006. S. 15.

³ *Taylor E.J.* The new economics of labour migration and the role of remittances in the migration process // International Migration. 1999/ N 37. P. 63-88.

⁴ Internationale Politik. Maerz 2006. S. 17.

⁵ *Castles Stephan,* International migration at the beginning of the twenty-first century: global trends and issues // International Social Science Journal. N 165. September 2000. P. 273.

⁶ *Serim Timur,* Changing trends and major issues in international migration: an overview of UNESCO programmes // International Social Science Journal. N 165. September 2000. P. 255.

⁷ *Ушкалов ИХ, Малаха И.А.* Утечка умов. М., 1999. С. 153.

⁸ *Sakjohn, Clarke James.* International migration in the UN ECE region: patterns, trends, policies // International Social Science Journal. N 165. September 2000. P. 314-316.

⁹ International Social Science Journal, // International migration. N 165, September 2000. P. 323.

¹⁰ OECD 1998, Statistics Canada in Ruddick 1997, US Immigration and Naturalization Service 1997. IGS 1997.

¹¹ Ibid. P. 331.

¹² Ibid. P. 371.

¹³ *Ушкалов И.Г. Малаха И.А.* Утечка умов. М., 1999. С. 22.

¹⁴ OECD Observer. 1993. N 184. P. 34.

¹⁵ *Ушкалов И.Г. Малаха И.А.* Утечка умов. М., 1999. С. 22.

¹⁶ *Болотин И., Попов С.* Будет ли сохранен потенциал российской науки? // Социально-экономический журнал. 1993. № 11-12. С. 3.

¹⁷ *Ушкалов И.Г., Малаха И.А.* Утечка умов. М., 1999. С. 72.

¹⁸ *Гохберг Д., Миндели Л., Иекпелова Е.* Эмиграция ученых: проблемы и реальные оценки. Миграция специалистов России: причины, последствия, оценки. М.: 1994. С. 10-11.

¹⁹ The Economist. May 6, 2006, p. 13.

²⁰ Ibid.

²¹ *Ушкалов ИХ., Малаха И.А.* Утечка умов. М., 1999. С. 86-87.

²² The Economist. May 13, 2006, p. 60.

²³ Ведомости. № 141. 31 января 2002.

²⁴ Статистика в туризме. М., 1996. С. 114-115.

²⁵ *Никифоров В.И.* Сфера туризма: рыночный механизм и система управления. Санкт-Петербург, 2000. С. 11.

²⁶ www. world-tourism, org.

Контрольные вопросы

1. Какую роль играет международная миграция в процессе экономической глобализации?
2. Чем вызвано нарастание международной миграции населения?
3. По каким признакам ведется статистика международных мигрантов?
и
4. Каковы экономические и социальные последствия для стран, принимающих и направляющих мигрантов?
5. Какова политика главных стран иммиграции в отношении мигрантов, в том числе числе нелегальных?
6. Чем вызвано бурное развитие иностранного туризма и какова его роль в экономике принимающих туристов стран?

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В БАЗОВЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ И ЗАЩИТЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Целый ряд проблем экономического и технического развития, которые не так давно составляли заботу лишь отдельных государств, приобретают ныне глобальное измерение, т.е. все настойчивее требуют для своего решения скоординированных действий всего мирового сообщества. И, пожалуй, к самым насущным из них можно отнести обеспечение **энергией**, продовольствием и сельскохозяйственным сырьем, развитие и удешевление международного транспорта, предотвращение опасного разрушения окружающей среды.

Разумеется, острыми глобальными проблемами остаются также преодоление разрыва между богатыми и бедными странами, ликвидация нищеты и неграмотности, борьба с недоеданием и опасными заболеваниями. И их решение невозможно без сотрудничества и объединения усилий всех государств планеты. Однако оно не столько лежит в производственной и технической сферах, сколько предполагает новые подходы во внутренней и международной политике. Иными словами, чтобы успешно справиться с ними, существующий международный порядок должен быть изменен. Но это особая тема, которая уже стояла в повестке дня мировой политики и сегодня вновь заявляет о себе в связи с конфликтами, порождаемыми глобализацией.

8.1. Обеспечение стран энергетическими ресурсами — условие их устойчивого развития

Наступление XXI в. дало повод для оживленного обсуждения того, что ожидает человечество в новом столетии, с какими проблемами оно столкнется и как будет их решать. Цель достижения всеми странами устойчивого развития, выдвинутая ООН, вновь оказалась в поле зрения общественности. И среди необходимых предпосылок такого развития специалисты на одно из первых мест ставят *надежное обеспечение возрастающих по мере социально-экономического прогресса потребностей в энергии. Оно возможно лишь на основе использования механизмов экономической глобализации, так как важнейшие энергетические ресурсы, нефть и природный газ, не только распределены между странами крайне неравномерно, но и ограничены и невозобновляемы, требуют увеличивающихся затрат на добычу.*

Кроме того, для бесперебойного удовлетворения потребностей в них необходимо строить новые трубопроводы, заводы по сжижению газа и переработке нефти, платформы для добычи этих видов топлива на морском шельфе, развивать все другие элементы транспортной и коммуникационной инфраструктуры. Все это осуществимо лишь при условии координации усилий государств — производителей и потребителей энергоресурсов, укрепления доверия и взаимопонимания между ними.

Если принять во внимание, что на Земле сейчас живет около 6,5 млрд. человек — в 6 раз больше, чем 100 лет тому назад, — а также что в новом веке можно ожидать дальнейшего роста населения в близких пропорциях (демографы прогнозируют 9-10 млрд. человек к середине XXI в.), то становится ясно, с какими трудностями будет связано покрытие потребностей планеты в энергии. Собственно, уже в первые годы нынешнего века удовлетворение спроса на энергоносители превратилось в центральную проблему мировой политики. Потребности существенно опередили

предложение. Помимо США и Европы в крупнейших импортерах нефти и газа превратились Китай, Индия, Бразилия - страны, переживающие бурный экономический рост. При этом импортные потребности американской и европейской экономики непрерывно увеличиваются. Происходит падение добычи нефти в Северном море из-за исчерпания ее запасов. Собственная добыча в США сохраняется на неизменном уровне, так что рост внутреннего потребления способен покрывать только импорт. Война в Ираке, уqi03vi санкций против Ирана в связи с его программой обогащения урана, недостаточные возможности наращивания добычи нефти в Саудовской Аравии — все это коренным образом изменило ситуацию на мировом энергетическом рынке: цена нефти к маю 2006 г. поднялась до рекордного уровня в 70 долл. за баррель, причем, по мнению экспертов, это не предел.

Мировой энергетический совет рекомендовал развивающимся странам в качестве желаемой для устойчивого развития цели достичь в будущем потребления всех видов топлива и энергии в пересчете на нефть на душу населения в размере 1,5 т, т.е. среднемирового показателя на конец прошлого века¹. Пока же на эти страны приходится лишь одна десятая количества энергии, потребляемого в среднем жителем индустриальных стран. С учетом тенденций прошлого и задач выравнивания уровней развития на будущее к 2030 г. прогнозируется по меньшей мере удвоение общемирового потребления энергии. Ни одному предшествующему поколению землян не приходилось справляться с задачей столь крупного масштаба с точки зрения мобилизации капитала, знаний, ноу-хау, а также обеспечения доступа всех нуждающихся стран к рынкам энергоносителей.

Ее сложность усугубляется тем, что лишь немногие страны наделены в достатке главными природными источниками энергии — нефтью и газом, занимающими в общем мировом потреблении до U_3 (все виды энергоносителей приводятся к общему знаменателю по их калорийности). Европейский союз, например, на 50% удовлетворяет свои потребности в энергии за счет ввоза, причем, по оценкам Европейской комиссии, эта доля к 2030 г. достигнет 70%. Импорт нефти, газа и угля обошелся ЕС в 1999 г. в 240 млрд. евро³. США на

40% зависят от импорта энергоносителей, Япония - на 90%. По имеющимся прогнозам, потребление нефти в США вырастет с 20 млн. баррелей в день в 2005 г. до 27 млн. в 2025 г., а собственная добыча останется в пределах 9,5-9,9 млн. баррелей в день. Это означает, что 60-65% потребностей должен будет покрывать импорт⁴. Китай, стоящий на третьем месте в мире после США и Японии по объему импорта нефти, может, по прогнозу Международного энергетического агентства (IEA), увеличить этот импорт с 2 млн. баррелей в день в 2002 году до 11 млн. в 2030 г., что будет покрывать 80% его внутренних потребностей⁴.

Ряд африканских и латиноамериканских государств не имеет собственной нефти и газа, а некоторые из них — и угля. Испытывают дефицит энергии (в первую очередь нефти) Индия, Китай, Австралия, Пакистан, большинство государств Центральной, Восточной и Южной Африки. Причем скорее всего усилия перечисленных стран по наращиванию производства собственных энергоресурсов там, где для этого имеются предпосылки, не будут поспевать за увеличением потребности в них.

Понятно, что мировое сообщество, и в том числе ООН и ее органы, проявляют немалую озабоченность решением глобальной энергетической проблемы. Если не будет в ближайшие десятилетия прорыва в освоении управляемой термоядерной реакции, развитию атомно-водородной энергетики или, что более перспективно, в широком переходе к безопасным реакторам *ни* быстрых нейтронах, воспроизводящих ядерное горючее, то остаются уже изведенные пути производства энергии.

Открытие на основе более интенсивной, чем до сих пор, разведки новых месторождений нефти и газа, разработка и применение экономиящих энергию технологий и оборудования, увеличение использования угля на электростанциях — главные из них. Но, к сожалению, все они требуют больших затрат. К тому же возрождение интереса к атомной энергетике и угля, и без того дорогостоящих, наталкивается на противодействие защитников окружающей среды. Представление о возможной эволюции европейского энергобаланса дает рис. 8.1.

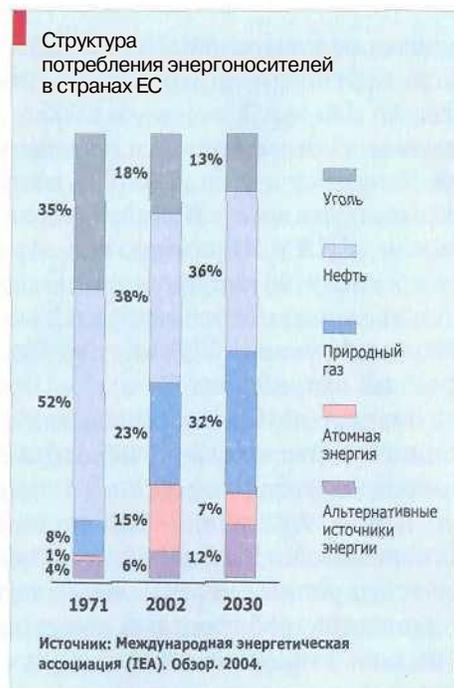


Рис. 8.1.

Как следует из приведенного прогноза на 2030 г.⁵, ставка его составителями по-прежнему делается на нефть и газ, и лишь небольшую часть потребностей предполагается удовлетворять за счет возобновляемых источников энергии.

После нефтяного кризиса 70-х годов индустриальные страны сумели существенно снизить с помощью технических нововведений энергоемкость производства. Так, в США в 1970 г. на 1 тыс. долл. ВВП затрачивалось 0,7 т условного топлива (т у.т.), в том числе нефти — 0,3 т у.т., а в 2000 г. соответственно 0,4 и 0,17⁶. В дальнейшем можно ожидать продолжения тенденции экономии энергии на единицу продукции, но темпы сокращения энергоемкости будут падать, так как оно имеет свой потолок.

Что касается использования возобновляемых ветряной, солнечной, геотермальной и биоэнергии, то из-за высокой капиталоемкости эти виды энергии в обозримой перспекти-

ве не способны заменить нефть, газ или уголь. Поэтому нельзя исключать, что взоры вновь будут обращены к атомной энергетике, произойдет пересмотр политики свертывания этой отрасли и оживет интенсивное строительство атомных электростанций.

Безусловно, возможности совершенствования техники и технологии неисчерпаемы, велики еще и неосвоенные природные кладовые, но тем не менее мировые запасы нефти и газа, а в ряде случаев и угля имеют пределы, и нужно считаться с тем, что рано или поздно человечество к ним подойдет.

Представление об обеспеченности стран мира природными запасами угля, газа и нефти дает рис. 8.2.

Картина выглядит не очень оптимистично, так как возможности стран, богатых топливом, могут оказаться недостаточными для покрытия растущего спроса со стороны стран-импортеров.

По мнению специалистов, месторождения Северного моря, Тюменского нефтеносного района иссякнут в недалеком будущем. В 2000 г. на страны Северной Америки приходилось около трети мировой добычи природного газа, однако в доказанных запасах газа их доля равнялась только 5%⁷. Видимо, трудно рассчитывать на сохранение нынешних объемов его добычи. На рубеже двух исков 80% добываемой в мире нефти извлекалось из месторождений, открытых до 1973 г., а ежегодные приросты новых запасов по сравнению с 60-ми годами снизились с 9,6 млрд. т до 2,7 млрд. т, что не возмещает объемов текущей добычи⁸.

У многих аналитиков складывается мнение, что значительное расширение годовой добычи нефти едва ли возможно и что в ближайшие десятилетия мировая экономика будет сталкиваться со все большими трудностями удовлетворения спроса на нее⁹. Если подобные прогнозы оправдаются, что весьма вероятно, то это не может не сказаться на ходе экономической глобализации. Богатые энергетическими ресурсами страны вынуждены будут больше тратить денег на геологоразведку, бурить глубже, осваивать морской шельф и труднодоступные залежи, не пренебрегать и мелкими месторождениями. Удорожание добываемых нефти и

гии выше, чем у газа и нефти, кроме того, его сжигание управляет атмосферу и вызывает на нашей планете парниковый эффект. Борьба с вредными выбросами значительно удорожает получаемую из угля энергию. К сожалению, из-за противоречий интересов отдельных стран возникают серьезные трудности в осуществлении международной программы снижения этих выбросов.

Глобальная экономика находится перед двойким вызовом: с одной стороны, многие страны-импортеры испытывают тяжесть удорожания энергоносителей, а с другой — сохраняется проблема гарантированного и устойчивого снабжения стран, зависящих от ввоза энергоносителей. В снижении издержек производства энергоносителей можно, очевидно, уповать почти исключительно на технический прогресс, что требует крупных капиталовложений. Надежда на понижение мировых цен на нефть и газ не очень велика, поскольку ограниченность и невозобновляемость ресурсов будут толкать цены вверх. Переход же на другие источники энергии приведет, почти без сомнения, к росту ее стоимости.

Возникнет, следовательно, проблема компенсации негативных последствий удорожания энергоснабжения в отношении большой группы государств, стремящихся вырваться из бедности. Известно, что ряд стран субсидирует добычу угля, а также производство энергии из возобновляемых источников. По оценке Мирового банка, глобальная сумма государственных субсидий производителям энергии в 90-е годы втрое превышала помощь, предоставляемую промышленными державами на цели развития". Такого рода практика осуждается либеральными экономистами, ибо не способствует, как они считают, экономии энергии. Однако едва ли мировое сообщество сможет отойти от нее в будущем. Скорее всего встанет вопрос о нахождении форм поддержки развивающихся и пороговых стран, вынужденных импортировать нефть, газ, уголь и отдавать за них вес больше своей продукции.

По поводу удорожания и возможной нехватки в будущем нефти и газа не все специалисты единодушны. Часть из них полагает, что нефтедобыча относится к тем отраслям про-

мышленности, которые долгое время расходовали на научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы относительно меньшую долю выручки. Поэтому, исправив этот недостаток, нефтяники и газовики сумеют не допустить роста издержек добычи и обеспечат ее рост. Помимо этого, страны Персидского залива располагают большими резервными мощностями по добыче дешевой и высококачественной нефти, а также несметными нетронутыми ее залежами (около % мировых доказанных запасов), поэтому они в состоянии расширять предложение и контролировать цены. Однако можно встретить в печати и сомнения в отношении достоверности данных о запасах нефти в Саудовской Аравии, так как она по политическим соображениям склонна их преувеличивать.

Все больше появляется пессимистов, сомневающих в возможностях обеспечения в будущем устойчивого и падежного снабжения нефтью и газом стран-импортеров. На главных из них — США, ЕС, Японию — приходилось в 2000 г. 63% мирового импорта нефти. Остальные 37% завозили многочисленные страны всех континентов, часто не имеющие выхода к морю и лишённые удобных транспортных артерий для импорта нефти и нефтепродуктов.

Среди основных нефтедобывающих и нефтеэкспортирующих стран на первом месте стоят страны Персидского залива (до 40% мирового экспорта нефти), затем следуют Россия и государства СНГ (10%), Западная Африка — Нигерия, Габон, Конго, Ангола (8%), Южная и Центральная Америка — Венесуэла и др. (7%), Мексика (4%), Северная Африка — Алжир, Ливия (6%), Азиатско-Тихоокеанский регион — Индонезия и др. (6%)". Представление о географическом распределении нефтедобывающих мощностей дает рис. 8.3. Опыт последнего времени свидетельствует, что многие из добывающих нефть государств находятся либо в зоне политических и военных рисков, как, например, страны арабского мира, в первую очередь Ирак, Иран, Ливия, либо оказываются охваченными финансово-экономическими кризисами (Индонезия), либо подвержены и тому, и другому. Это грозит дезорганизацией нефтяного рынка и нарушением жизненно важных каналов снабжения нефтью. Мир

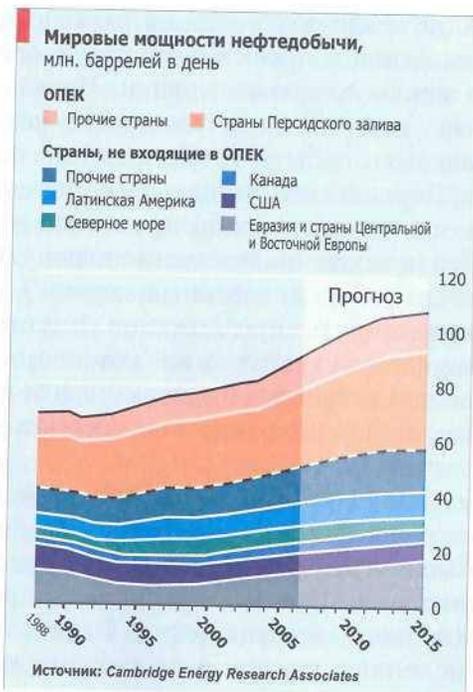


Рис. 8.3

испытал уже один опасный нефтяной кризис в 1973 г. и не хотел бы его повторения.

Оградить себя от подобных рисков или уменьшить их импортеры пытаются, диверсифицируя источники снабжения, а также с помощью дипломатических и других акций, способствующих контролю за положением дел в странах риска. Проблема надежного обеспечения нефтью сегодня, как и в начале прошлого века, оказалась в огромной зависимости от политической и военной ситуации в регионе Персидского залива и характера взаимоотношений остального мира со странами этого региона.

На протяжении вековой истории этих взаимоотношений происходило немало драматических событий. После поражения Германии в Первой мировой войне и утраты ею контроля над «Ирак петролеум» нефтяные компании стран-но-

бедительниц сформировали «картель семи сестер» из американских корпораций «Стандарт ойл», «Мобил», «Стандарт ойл оф Калифорния», «Тексако», «Галф», английской «Бритиш петролеум» и англо-голландской «Ройял Датч Шелл». Картель установил фактическую монополию на разведку и добычу нефти в ведущих регионах мира, причем США, Великобритания и Франция провели «красную черту», за которую не допускались нефтяные компании других стран. Помимо добычи в руках картеля оказались также транспортировка, переработка, хранение и сбыт нефти и нефтепродуктов, а стало быть, и контроль за ценами мирового рынка.

Казалось бы, нужный США и Европе контроль за надежным снабжением жидким топливом установлен надолго. Однако после Второй мировой войны в результате распада колониальной системы и подъема национально-освободительного движения положение коренным образом меняется. С созданием в 1960 г. Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК) у этих стран появился эффективный рычаг противодействия засилью западного нефтяного картеля. В остром столкновении интересов верх одержали страны ОПЕК. Кульминация пришла в 1973 г., когда разразился глобальный нефтяной кризис. Ирак национализировал находящиеся на его территории иностранные нефтяные компании и объявил эмбарго на поставки нефти в США и Голландию. К нефтяному бойкоту присоединились и другие арабские страны. В конечном счете «семь сестер» почти полностью лишились прямого контроля за производством и распределением арабской нефти, а также перестали играть первую скрипку в определении мировых цен на нефть. К ОПЕК перешла большая часть этих функций.

Вопрос надежности получения нефти из стран Персидского залива остается жизненно важным для США и ЕС и занимает одно из центральных мест в их внешней политике. Во многих акциях этих держав на международной арене проступает нефтяная подоплека. Поскольку глобальная энергетическая проблема во многом фокусируется на устойчивом снабжении нефтью из главных стран ее добычи,

зависимые от импорта энергоносителей государства будут и в дальнейшем стремиться к усилению своего влияния на производство и сбыт нефти. Едва ли при этом силовые приемы дадут желаемые результаты. Наиболее перспективное решение глобальной проблемы стабильного энергоснабжения лежит в плоскости международных соглашений и договоренностей, обеспечивающих соблюдение разумных интересов всех сторон.

Перед угрозой истощения запасов нефти и газа, имеющих в Европе и на шельфе окружающих ее морей, европейцы ищут решения своих проблем в сотрудничестве с Россией и некоторыми странами СНГ, а также странами Северной Африки. Они по-прежнему стремятся к диверсификации источников импорта, однако вынуждены идти на увеличение зависимости от поставок из России и стран постсоветского пространства. О том, как ФРГ обеспечивает себя природным газом, диверсифицируя источники его получения, дано представление рис. 8.4.

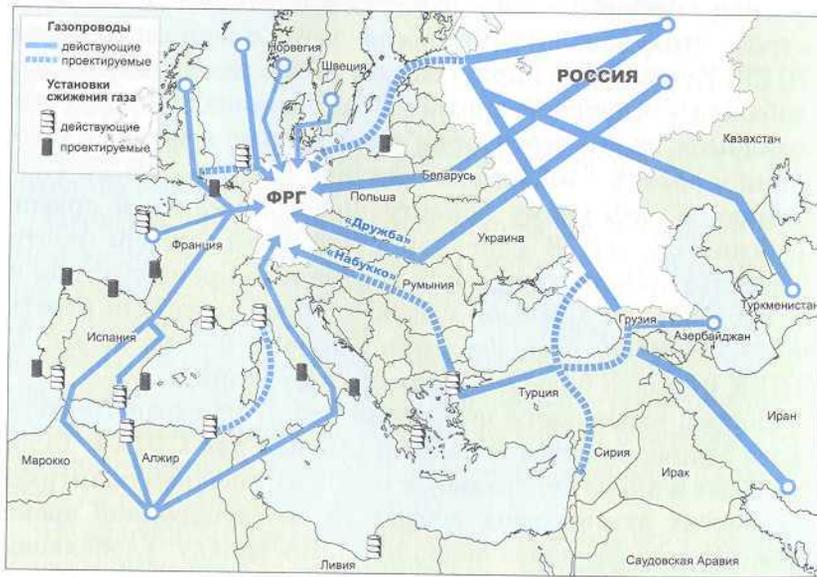


Рис. 8.4

В рамках развития европейской сети газопроводов обсуждается концепция «техничко-экономической стыковки европейского хозяйственного пространства с российским сырьевым пространством»¹². Она предусматривает совместное освоение газового месторождения в Баренцевом море (2,3 трлн. куб. м газа), а также ряда других запасов на севере России, строительство **новых** мощных газо- и нефтепроводов из России в страны ЕС, объединение их газо- и энергосетей, дальнейшее развитие железнодорожных и автомобильных дорог. Наиболее крупным проектом станет начатое строительство мощного газопровода по дну Балтийского моря из России в Германию. Очень возможно, что общеевропейское сотрудничество в энергетической сфере станет прообразом решения глобальной энергетической проблемы.

8.2. Продовольственная проблема с глобальной точки зрения

Как и в случае с нефтью и газом, производство и потребление продовольствия распределены в мире весьма неравномерно: значительная часть населения бедных стран голодает или недоедает, тогда как в богатых странах меньшая часть людей переедает. Естественное право всех людей планеты не знать недостатка в пище не реализуется. И виной этому не только внутренние условия отдельных стран, но и противоречивый характер экономической глобализации.

Глобальный характер продовольственной проблемы проявляется не только в объективных трудностях ликвидации голода и недоедания, требующих взаимодействия стран, но и в том, что с решением данной проблемы связаны общемировые гуманитарные задачи сокращения детской смертности, борьбы с опасными болезнями и увеличения продолжительности жизни.

Следует, правда, отметить, что вопреки мальтузианским представлениям о грозящем кризисе, обусловленном отставанием роста производства продовольствия от увеличения населения земли, на протяжении последних десятилетий пи-

такие населения в большинстве стран улучшалось. Настоящий массовый голод, вызываемый войнами или социальными экспериментами, подобными коллективизации в СССР или культурной революции в Китае, ушел в прошлое. Исключение ныне составляют разве что Северная Корея и некоторые охваченные гражданскими войнами африканские государства. Но если массовый голод представляет исключение, то хроническое **недоедание** сотен миллионов людей, порой граничащее с голодом, достаточно широко распространено.

Статистика Организации по продовольствию и сельскому хозяйству ООН (ФАО) свидетельствует, что мировое производство продовольственных товаров на душу населения в период с 1979 по 1995 гг. возрастало¹³, что видно из табл. 8.2.

Таблица 8.2
Динамика производства продовольствия на душу населения
в период с 1979–1981 гг. приняты за 100%

	1974-1976	1984-1986	1989-1991	1993-1995
Весь мир	97,4	104,4	105,4	105,3
Африка	104,9	95,4	98,6	95,9
Азия	94,7	111,6	119,9	129,2
В том числе Индия	96,5	110,7	121,8	126,6
Китай	90,1	120,7	134,1	153,7
Европа	94,7	107,2	106,5	99,4
Северная и Центральная Америка	90,1	99,1	94,2	95,4
США	89,3	99,3	95,0	97,6
Южная Америка	94,0	102,8	105,6	100,8

Источник: Статистика ФАО. Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2. С. 11.

США, ЕС, Канада и ряд других развитых стран имели значительные излишки продовольствия и прибегали к сдерживанию его производства. В то же время в Китае и Индии

производство увеличивалось, исключая угрозу массового голода и существенно сокращая недоедание части населения. Среднегодовой прирост производства продовольствия на душу населения в 1985-1994 гг. составлял в Китае 3,5%, в 1995-2004 гг. — 4,0%, а в Индии — соответственно 1,2 и 0,6%¹⁴. Однако во многих африканских и южноазиатских странах душевые показатели продовольственного обеспечения не улучшались, а ухудшались и продолжают ухудшаться. В последние два десятилетия XX в. производство аграрной продукции в Африке южнее Сахары возрастало ежегодно всего на 2,5%, тогда как население ежегодно увеличивалось на 2,7%¹⁵.

ФАО ведет статистику численности людей на нашей планете, недоедающих и живущих под страхом голода. Она основывается на количестве калорий, приходящихся в день на душу населения. В начале 90-х годов прошлого века ежедневное потребление жителя планеты в среднем составляло 2719 килокалорий (ккал.), в том числе 428 ккал. животных продуктов, причем африканцы потребляли 2300 ккал., из которых 169 составляли животный белок и жиры. Соответствующие показатели европейцев — 3410 и 1094 ккал, а жителей США — 3383 и 940 ккал.¹⁶ По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), до половины населения в бедных и богатых странах либо недоедает, либо переедает. Обе группы примерно равны по численности и насчитывают каждая по 1,2 млрд. человек¹⁷.

ФАО определяет продовольственную безопасность как ситуацию, в которой всему населению физически и экономически доступно получение достаточного количества здоровой, в том числе белковой, пищи, чтобы вести активный образ жизни. Мир не скоро сможет сказать, что это достигнуто всеми странами.

По мнению специалистов, суммарная калорийность питания — не самый удачный критерий, поскольку не учитывает качество питания и скрывает белковое голодание. Однако даже если статистика ФАО приуменьшает реальные масштабы проблемы, наличие 792 млн. человек, проживающих в 98 развивающихся и переходных странах и не получающих достаточной пищи для здорового и активного об-

раза жизни, не может не вызывать большой тревоги. ФЛО включает в эти данные и Россию с примерно 9 млн. человек, которые хронически недоедают, а также среднеазиатские республики, Украину, Грузию и др. Справедливости ради следует сказать, что за последние три десятилетия количество людей в мире, находящихся за границами продовольственной безопасности, уменьшилось, но сокращение происходит черепащими темпами. К приведенным цифрам следует добавить не менее 34 млн. человек, постоянно не получающих необходимого для их здоровья количества пищи, в развитых странах, в том числе в США¹⁸.

Решение глобальной продовольственной проблемы осложнено рядом тревожных обстоятельств, но одновременно и облегчено достижениями современного научно-технического прогресса. Трудности создают стремительное сокращение сельскохозяйственных **угодий**, в первую очередь пахотных земель, дефицит воды и энергии, которых все больше требует сельскохозяйственное производство. При этом рост населения на планете, хотя и несколько замедляется, происходит в геометрических пропорциях. В расчете на душу населения размер пашни, занятой под зерновыми, сократился в мире с 0,24 га в середине прошлого века до 0,12 га к его концу, а в середине нынешнего века может достичь 0,08 га. Потери происходят не только вследствие промышленного, дорожного и жилищного строительства, но и в результате эрозии, засоления и опустынивания значительных территорий, затопления земель водохранилищами.

Крупный потенциал роста производства продовольствия заключен в обводнении и орошении земель. Там, где достаточно водных ресурсов и они активно используются, достигнуты поразительные результаты. Индии и Китаю удалось за последние десятилетия избавиться от массового голода не в последнюю очередь благодаря орошению, применению минеральных удобрений и высокоурожайных сортов риса, выведенных в ходе «зеленой революции». В 1995 г. эти страны имели по 50 млн. га орошаемых земель, или соответственно 29% и 52% всей пашни. В Пакистане доля орошаемой пашни достигла 80%, в Иране — 40, в Мексике и Таиланде — более 20, Индонезии и Турции — более 15%¹⁹.

К сожалению, во многих регионах мира пресная вода дефицитна и ее наземные и **подземные** ресурсы убывают, а опреснение морской обходится слишком дорого. Поэтому даже при наличии средств для капитальных вложений в ирригацию на ее возможности во многих странах трудно рассчитывать. Почти 1 млрд. людей сталкивается с серьезными трудностями в доступе к запасам чистой воды. В таком положении находятся многие страны Южной Азии и Африки южнее Сахары. На африканском континенте орошается лишь 4% сельскохозяйственных земель как из-за отсутствия капиталовложений, так и из-за нехватки воды.

Немалые возможности увеличения сельскохозяйственной продукции в странах, значительная часть населения которых испытывает надоедание, открывает применение минеральных удобрений и химических средств защиты растений, а также современных сельскохозяйственных машин и технологий. Но это требует значительных денег, которых у данных стран и их крестьян нет. А кроме того, велика опасность загрязнения водных источников.

Достаточно дорогостоящие исследования, приведшие к «зеленой революции*», не были направлены на улучшение сортов зерновых или пород скота, разводимых в засушливых странах. Усилия были сосредоточены на повышении урожайности риса, кукурузы, пшеницы, и поэтому они мало что дали африканским крестьянам, культивировавшим главным образом сладкий картофель, маниоку, сорго или бобы. Для поднятия генетическими средствами урожайности и качества этих культур пока не найдены новые крупные ассигнования. Возрастание капиталоемкости сельскохозяйственного производства, характерное для наших дней, затрудняет его развитие в бедных странах, а тем самым и Достижение продовольственной безопасности.

Парадокс состоит в том, что в ряде развитых стран имеются излишки продовольствия и неиспользованные резервы увеличения его производства, способные помочь решить проблему голода и недоедания на всей планете. Однако нуждающиеся не имеют средств для покупки этого продовольствия, как и для расширения собственного производства его. Из-за ограниченности спроса на мировом рынке произ-

водители и экспортеры зерна, мяса, масла и молочных продуктов ограничивают их производство.

О причинах возникновения массового недоедания и путях его **преодоления** высказываются разные точки зрения. Одни специалисты связывают это бедствие с недостатком производства продовольствия в соответствующих странах, другие видят причину не в низкой продуктивности сельского хозяйства, а в бедности населения и отсутствии у него средств для покупки самого необходимого. Стало быть, по мнению первых, акцент нужно сделать на стимулирование развития сельского хозяйства, а по мнению вторых — на социальную сторону дела, на изменение общественного порядка распределения благ. Словом, нет однозначного ответа на вопрос об истоках голода и недоедания, тем более что можно найти примеры, подтверждающие правоту каждой из точек зрения.

Если учесть, что 70% особо бедного и хронически страдающего от недоедания населения **проживает** в сельской местности и занимается сельским хозяйством, то становится очевидным, что решение нужно искать в подъеме продуктивности их труда и урожайности возделываемых культур. Для этих людей, как и для их стран в целом, сельское хозяйство — основа благополучия. И в большинстве случаев оно располагает крупным нереализованным потенциалом роста на основе современных достижений агротехники и селекции. Поэтому бессмысленно предлагать едва сводящим концы с концами крестьянам улучшать питание за счет покупки импортного продовольствия. Для этого ни у них, ни у их правительств просто-напросто нет средств. Их нужно заработать, развивая экономику.

Продовольственная проблема относится к числу глобальных потому, что ее решение зависит от хода и характера экономической глобализации, которая в наши дни все более определяет жизнь людей в разных странах. Неoliberalная модель глобализации на американский манер, насаждаемая богатыми государствами и контролируемые ими международными организациями, предоставляет справиться с голодом «свободному» рынку. Чем меньше государства по отдельности и через международные органы будут ста-

раться регулировать производство продовольствия и торговлю им, тем скорее свободная рыночная конкуренция сделает свое дело. Соглашение ВТО по сельскому хозяйству проникнуто именно этой идеей. Оно направлено на «создание честной, рыночно ориентированной системы торговли сельскохозяйственными товарами», на «сокращение государственной поддержки и протекционизма в сельском хозяйстве». Его задача — устранить существующие ограничения и «деформации» на мировом сельскохозяйственном рынке, а также приостановить накопление в ряде развитых государств целых гор излишков зерна и мясо-молочных продуктов, ликвидируя практику бюджетного субсидирования сельскохозяйственных производителей и протекционизма в отношении их продукции.

Для большинства развивающихся и переходных стран, сталкивающихся с продовольственной проблемой, такая концепция глобализации выглядит вызывающе. Засушливый или холодный климат, неплодородные почвы, дефицит воды для орошения, а также средств для инвестиций никогда не сделают страны, обделенные судьбой, конкурентоспособными. Их продукция всегда будет обходиться дороже произведенной при благоприятных природно-климатических условиях и при обилии капитала. Отказ от защиты собственного сельского хозяйства и его поддержки через государственные программы обрекает такие страны, в основном аграрные, либо на голод, либо на роль импортеров продовольствия. Но если сельское хозяйство — главная отрасль их экономики, то ясно, что заработать валюту на импортный хлеб насущный они не в состоянии. Внешняя конкуренция не даст возможности подняться на ноги.

Поэтому единственный реальный путь решения проблемы обеспечения необходимого рациона питания для миллионов голодающих людей планеты заключается в развитии собственного сельского хозяйства, прежде всего там, где оно составляет основу экономики и где нехватку пищи испытывают в первую очередь сами крестьяне. Но и в странах, способных оплачивать импорт недостающих продуктов питания, сельское хозяйство нуждается в поддержке и защите, если в силу объективных природных условий его раз-

витие оказывается намного более трудо-, капитало- и энергоемким, чем у конкурентов на мировом рынке. Для этого имеются экономические и политические основания: обеспечение продовольственной безопасности, предотвращение угрозы безработицы, чрезмерной урбанизации, неравномерности хозяйственного освоения территории и запустения исторически освоенных районов. По этим же причинам перспективы отказа от субсидирования сельского хозяйства в США и ЕС не выглядят обнадеживающими.

Можно попятить главных экспортеров продовольствия и сельскохозяйственного сырья, которые заинтересованы в расширении рынков сбыта и добиваются отказа от таможенной защиты и другой помощи этой отрасли в остальных странах. Имея за спиной государственную поддержку, крупные европейские и американские фермерские хозяйства в состоянии продавать продукты питания в развивающиеся и переходные страны по низким ценам. Ценовая экспансия делает эти страны неконкурентоспособными и приводит к свертыванию производства. Мировые цены на продовольственные **товары** подвержены значительным колебаниям, но общая длительная и устойчивая их тенденция — к понижению, и едва ли она изменится к лучшему в перспективе. К такому выводу приходит лауреат Нобелевской премии, известный индийский исследователь проблем бедности и недоедания Амартья Сен²⁰. Производителям зерна и мяса в бедных странах это не сулит ничего хорошего.

Борьба с голодом требует как финансовых вливаний с целью стимулирования сельскохозяйственного производства в бедных странах со стороны их правительств, так и иностранной официальной и частной помощи. К сожалению, ежегодные государственные ассигнования сельскому хозяйству этих стран сократились в период с 1988 по 1996 г. на 57% — с 9,2 до 4 млрд. долл. Ежегодный объем кредитов на развитие сельского хозяйства и создание его инфраструктуры, предоставляемых Мировым банком, снизился с 6 млрд. долл. в 1986 г. до 3,2 млрд. долл. в 1998 г. Причины этого резкого сокращения государственных и международных капиталовложений в сельское хозяйство развивающихся государств труднообъяснимы. Возможно, частично повлияли

призывы к либерализации и прекращению субсидирования этого сектора экономики. Но в любом случае такая политика не имеет ничего общего с решением глобальной продовольственной проблемы.

Ликвидация голода и бедности находится в одной плоскости и переплетается с задачами совершенствования существующей системы международных экономических отношений. Страны, значительная часть населения которых недоедает и голодает, обременены непосильными внешними долгами. Чтобы справиться с их обслуживанием, они форсируют производство на экспорт наиболее выгодной с точки зрения валюты выручки продукции — кофе, бананов, цветов и т.п. — в ущерб основным видам продовольствия, чем усугубляют проблему продовольственного обеспечения. Однако приносящий валюту экспорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья наталкивается на протекционистские преграды в богатых государствах. Поэтому на переговорах, ведущихся в рамках ВТО, развивающиеся страны настаивают на отмене в богатых странах субсидий сельскому хозяйству и тарифных и количественных ограничений на импорт сельскохозяйственной продукции.

Эксперты, занимающиеся продовольственным обеспечением населения нашей планеты в ФАО, пришли к следующим выводам. Во-первых, по их мнению, едва ли какая-либо страна была в состоянии обеспечить устойчивый рост экономики без первоочередного освоения и развития своего сельскохозяйственного потенциала. Во-вторых, переход к успешному и устойчивому росту производства в этой отрасли достигался на основе разумного сочетания субсидий, ценовой политики с мерами по созданию инфраструктуры. В их числе подчеркивается значение развития аграрного кредитования и страхования, реформирования землепользования, создания семенных банков, складских и холодильных мощностей, стимулирования дорожно-транспортного строительства, развития рыночной системы снабжения удобрениями и техникой, а также сбыта и распределения продовольствия. Словом, при наличии больших различий в продовольственном обеспечении и продовольственной безопасности между странами мира преодолеть нехватку пищи в нуждающихся странах можно лишь на ос-

пове возрастающей финансовой и другой поддержки сельского хозяйства. Причем, согласно заключению экспертов, это никак не дезорганизует мировой сельскохозяйственный рынок: «В любом случае выгоды от повышения уровня жизни и продовольственной безопасности значительно перевесят возможные нарушения на мировом сельскохозяйственном рынке»²¹. Присмотр ли этот весьма обтекаемо сформулированный вывод развитый мир и ВТО, покажет время.

В сентябре 2000 г. на совещании в верхах 147 глав государств и правительств приняли Декларацию тысячелетия, в которой они обязались к 2015 г. сократить вдвое в **количественном** отношении число людей в мире, страдающих от голода, а также не имеющих доступа к чистой питьевой воде. Такое намерение можно только приветствовать. Однако упомянутые сроки не выдерживаются". Претворение в жизнь намеченных целей требует серьезных внутренних политических и экономических реформ в соответствующих странах. Оно неотделимо от решения других глобальных задач, и в том числе перестройки и демократизации международного экономического порядка.

8.3. Глобальная роль транспорта и электронных коммуникаций

Международный транспорт и электронные коммуникации образуют материально-техническую базу развития мирового хозяйства. Они позволяют осуществлять в возрастающем объеме обмен между странами товарами и информацией, деловые и туристические поездки, получать и распространять знания и опыт. *Без наличия мощных и дешевых средств перемещения в пространстве огромных масс материальных ценностей и людей, а также передачи гигантских объемов информации эра глобализации не могла бы наступить.* Перспективы глобализации также во многом определяются прогрессом в этих важнейших отраслях международной инфраструктуры.

Внешняя экспансия бизнеса, становящегося все более крупным и мощным, требовала развития международного

транспорта и средств связи и стимулировала их техническое совершенствование. Но, с другой стороны, технические революции, совершившиеся в области транспорта и коммуникаций, придавали дополнительный импульс процессу глобализации. Транспортная и информационная инфраструктура может в случае недостаточного развития сдерживать ход глобализации либо, совершая прорывы к более высокому уровню скорости и экономичности, активизировать этот процесс.

Вторая половина прошлого и начало нового века отмечены беспрецедентным техническим прогрессом основных видов международного транспорта, особенно морского и воздушного, что существенно преобразовало общую картину мировой экономики. Глобальное хозяйственное пространство стало как бы более плотным, более доступным и удобным для освоения и прибыльного использования.

Морской транспорт стоял у истоков формирования мировой экономики, и до сих пор он сохраняет свою ведущую роль. На него приходится около 80% всех грузоперевозок (по тоннажу) в международной торговле. Работа морского транспорта увеличилась за вторую половину XX в. в 10 раз — с 2 млрд. до 21 млрд. тонно-миль. С конца 80-х годов объем грузов, перевозимых морским путем, вырос в 1,5 раза и достиг в первые годы нового века 5,7 млрд. т²³.

В стоимости грузоперевозок всей мировой торговли товарами морской фрахт занимает от 18 до 23%²⁴. Однако если принять во внимание все транспортные затраты, начиная от добычи сырья и кончая доставкой готовой продукции до потребителя, т.е. не ограничиться морской перевозкой, а иметь в виду также транспортировку грузов до порта и от порта — словом, все, что сегодня входит в понятие логистики, — то общая транспортная составляющая в конечной цене может быть значительно выше. Понятно поэтому, что сокращение транспортных издержек способно привести к новым схемам международного разделения труда и интенсифицировать весь процесс глобализации.

В начале нового века морем в международном сообщении ежегодно транспортировалось около 1,5 млрд. т нефти, более 300 млн. т нефтепродуктов, 500 млн. т угля, 400 млн. т

железной руды, около 250 млн. т зерна³⁵. Сегодня мир буквально опутан сетью более или менее регулярных морских линий, которые, взаимодействуя с железнодорожным, трубопроводным, внутренним водным и автомобильным транспортом, формируют костяк общемировой транспортной системы.

Линии главных магистральных грузоперевозок нефти пролегают из района Персидского залива в Северную Америку, Западную Европу, Японию, Китай, из Мексиканского залива — в США и Европу, из Индонезии и Южной Азии — в Японию, Китай, Южную Корею, из портов Восточной Балтики — в Западную Европу; перевозок угля — из Южной Америки, Западной Африки, ЮАР, США — в Европу, а также из Австралии и Южной Азии — в Японию, железной руды — из Бразилии в Европу и из Австралии в Японию и Южную Корею, зерна — из Северной Америки и Аргентины в страны Африки и Азии и т.д. Через Северную Атлантику, Средиземное море — Суэцкий канал — Индийский океан, Панамский канал — Тихий океан пролегают основные пути морских перевозок так называемых генеральных грузов, т.е. промышленной продукции — автомобилей, строительных машин, оборудования, полуфабрикатов и т.д. Перевозка осуществляется в основном судами линейного плавания, курсирующими по расписанию между крупными портами. Среди 20 наиболее значимых по грузообороту мировых портов 7 находятся в Китае, 4 — в Южной Корее, 3 — в США, 2 — в Японии и по одному — в Сингапуре и Нидерландах. Из общего объема международных морских перевозок в 2000 г. порты Восточного побережья США, Северо-Западной Европы и Японии приняли две трети грузов³⁶.

Техническая революция на транспорте, совершившаяся в последние десятилетия прошлого века, коснулась всех его основных видов, сильно удешевив перевозки грузов и людей. Особо заметный эффект был достигнут при перевозке морским транспортом крупнотоннажных грузов. Нефтяной кризис и временное закрытие Суэцкого канала дали толчок к строительству крупных и сверхкрупных танкеров водоизмещением до 350–500 тыс. т, что привело к резкому сокращению транспортных издержек. Например, на маршруте из

Персидского залива в Роттердам применение танкеров в 350 тыс. т по сравнению со стотысячными уменьшает в расчете на 1 т перевозимой нефти капитальные вложения, связанные со строительством судна, почти вдвое, а эксплуатационные расходы — в 2,4 раза³⁷. Если учесть, что па мировой танкерный флот приходилось и конце прошлого века более 40% всего морского тоннажа, то можно судить о возможных масштабах экономии.

Увеличение размеров судов коснулось и сухогрузного флота. Этого требовал рост торговли массовыми сырьевыми товарами: углем, рудой, удобрениями, зерном и т.д. Ныне па крупнотоннажные наливные и сухогрузные суда приходится три четверти мирового торгового флота. Одновременно со строительством судов-гигантов происходила их специализация на определенном виде перевозимых грузов: наряду с танкерами-нефтевозами появились танкеры-газовозы, огромные пассажирско-автомобильные паромы, контейнеровозы, суда типа «сиби», перевозящие грузы в баржах, которые в порту назначения спускают па воду, круизные суда, суда река-море и т.д. К этому нужно добавить коренную реконструкцию портов, оснащение их высокопроизводительным погрузочно-разгрузочным оборудованием, создание специализированных терминалов для конкретных видов массовых грузов.

Технические нововведения повышали мореходные качества кораблей, безопасность плавания, комфорт пассажиров и экипажа, существенно облегчали погрузочно-разгрузочные работы, расширяли беззаправочный радиус действия судов. На крупных судах, особенно ледокольных, стали применять атомные энергетические установки. Все это улучшало экономические показатели работы морского транспорта.

Однако поистине революционное значение имела контейнеризация перевозок с использованием специализированных судов-контейнеровозов. Она не только существенно понизила транспортные расходы, сократила время перевозки, способствовала лучшей сохранности грузов в пути, но и позволила объединить морской, железнодорожный, автомобильный, водный транспорт в едином по технологии перевозочном процессе. В результате были облегчены и удешев-

лены все звенья **доставки** генеральных грузов от производителя к потребителю. Контейнеризация и стандартизация грузовых мест позволяют переходить к автоматизации многих стадий перевозочного процесса, компьютеризировать их, получать немедленную информацию о движении грузов, сокращать и упрощать сопроводительную документацию. Морской оборот контейнеров достигает 70 млн. единиц в год, причем в них транспортируется около 50% генеральных грузов, а к 2010 г. прогнозируют, что их доля составит до 70%.

О динамизме этого вида перевозок свидетельствует их увеличение за 1997–2003 гг. на 84%. В 2003 г. их оборот достиг 285. млн. **контейнеров** в 20-футовом исчислении²⁸. Поскольку контейнеры имеют разные размеры, их приводят к стандартному контейнеру длиной 20 футов, так называемому TEU. В этих единицах и ведется статистика перевозок. Лидируют в использовании контейнеров Китай, США и страны ЕС. Первое место принадлежит Гонконгу — 20 млн. TEU. Основная часть контейнерных перевозок осуществляется по линиям, соединяющим Северную Америку и Азию, Европу и Северную Америку.

Мировой фрахтовый рынок, разумеется, испытывает на себе влияние как технических нововведений, колебаний спроса и предложения, так и политики государств, обладающих самым большим торговым флотом, и их крупнейших судовладельцев. А таковыми выступают филиалы нефтяных, металлургических, химических ТНК, которым выгодно сделать перевозки внутрифирменным технологическим процессом, оградить их от превратностей конкуренции на мировом фрахтовом рынке. Те, кто владеет крупным флотом, контролируют до известной степени этот рынок и цены на нем.

Обретение **воздушным транспортом** его нынешней важной международной роли непосредственно связано с научно-техническим прогрессом в авиастроении и появлением больших реактивных самолетов, способных перевозить на дальние расстояния несколько сотен пассажиров и крупные грузы в контейнерах. Гордость ЕС — межконтинентальный лайнер «Эрбас 300» — вмещает 500 и более человек, обеспечивая существенную экономию эксплуатационных расходов в расчете на одного пассажира. Одновременно

строились сложные по технической оснащенности комплексы современных аэропортов для приема огромных масс пассажиров и грузов. Земной шар покрылся достаточно густой сетью регулярных авиалиний. Возникли воздушные мосты, связывающие отстоящие друг от друга на тысячи километров континенты и страны. Расстояния и время в пути перестали быть препятствием для путешествий и перевозок, а их стоимость стала доступна большому числу людей.

К концу 90-х годов грузооборот авиационного транспорта достиг 293 млрд. ткм, в том числе в международном сообщении — 189 млрд. **ТКМ.И** число перевозимых пассажиров — 2244 млн. человек, включая 1252 млн. на международных линиях²⁹. Воздушным транспортом перевозится более 10% мирового товарооборота по стоимости. Как правило, это грузы, требующие быстрой доставки и обладающие высокой стоимостью на единицу веса. Авиационный транспорт далеко еще не исчерпал свой потенциал развития, хотя определенные пределы уже видны. Их ставят сильное загрязнение им окружающей среды, конкуренция высокоскоростного железнодорожного транспорта, а также сравнительно высокая стоимость перевозок, возрастающая с увеличением скоростей и безопасности полетов.

В период с 2004 по 2023 гг. авиакомпаниям, по мнению специалистов «Эрбас», потребуется свыше 17 300 новых магистральных пассажирских и грузовых самолетов общей стоимостью 1,9 трлн. долл., чтобы удовлетворить возрастающий ежегодными темпами в 5–6% спрос на их услуги. Суммарный объем пассажирских перевозок, оцениваемый для 2023 г. в 9 трлн. пассажиро-километров, будет распределяться примерно в равных долях между Европой, Азиатско-Тихоокеанским регионом и Северной Америкой. При этом подавляющую часть перевозок сосредоточат у себя крупнейшие аэропорты мира. Это Лондон, Франкфурт и Париж в Европе; Чикаго, Даллас и Атланта в США; Токио, Сингапур и Гонконг в Азии³⁰.

Железнодорожному транспорту в международном сообщении принадлежит по объему перевозок далеко не главное место, по крайней мере на дальних расстояниях. Он дороже морского транспорта, по, с другой стороны, в далеких

внутриконтинентальных перевозках без него трудно обойтись. Правда, он испытывает конкуренцию со стороны авиационного транспорта на больших расстояниях и автомобильного — на малых и средних дистанциях, а также трубопроводного — в отношении жидких грузов.

Период бурного расцвета железнодорожного транспорта остался позади. Его общий грузооборот неуклонно сокращается: за последние три десятилетия прошлого века во всем мире он упал с 5872 до 4053 млрд. ткм. Меняются его функции: часть пассажирского потока, срочную почту и ценные грузы взяла на себя авиация, около половины пассажиров и немалая часть грузов перешли к автотранспорту, который обладает большей маневренностью и гибкостью, особенно когда речь идет о небольших партиях товаров и количествах людей и не слишком утомительных маршрутах.

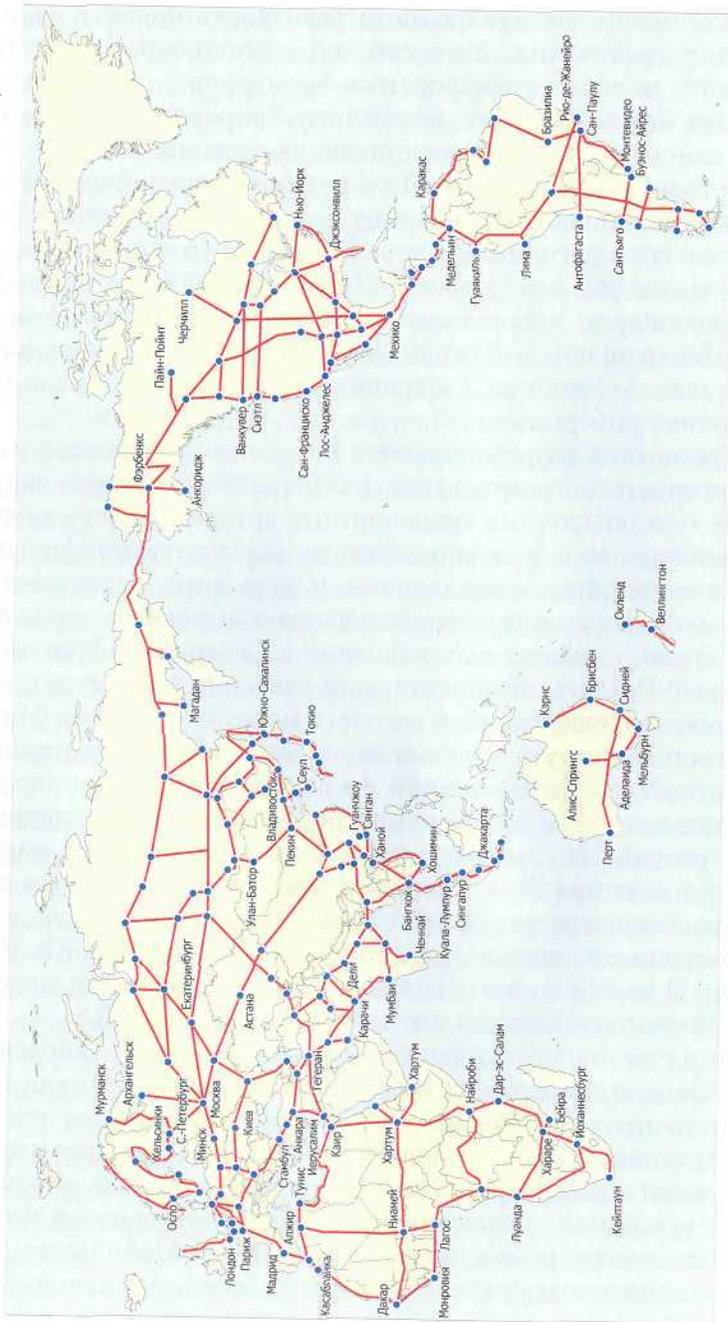
Нельзя сказать, что технический прогресс последних десятилетий вызвал революционные перемены в работе железнодорожного и автомобильного транспорта. Но тем не менее его результаты заметны и благотворны. Строятся новые автомобильные и железнодорожные магистрали и модернизируются старые с использованием последних достижений техники, увеличивается пропускная способность дорог, они оснащаются современными средствами регулирования движения и обеспечения безопасности. Железнодорожные линии электрифицируются, растут скорости движения поездов. Увеличивается протяженность скоростных магистралей, способных конкурировать с авиацией. Улучшаются технические и эксплуатационные характеристики локомотивов и подвижного состава. В зависимости от характера грузов происходит специализация вагонного парка, но главное — широко внедряются контейнерные перевозки. Грузовой автомобильный парк быстро пополняется за счет контейнеровозов и трейлеров, сравнимых по размерам и грузоподъемности с железнодорожными вагонами. Все это и ускоряет, и удешевляет перевозки, а пассажирам предоставляет дополнительный комфорт.

Заглядывая в будущее, можно предсказать, что развитие процесса экономической глобализации будет предъявлять

ко всем видам международного транспорта новые и более высокие требования. Уже сегодня обсуждаются проекты создания мощных транспортных коридоров — железнодорожных, автомобильных, водных, трубопроводных, а также смешанного характера, соединяющих отдаленные друг от друга территории планеты. Так, в направлении Запад-Восток они должны связать Европу со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в направлении север-юг — страны Европы со странами Средней и Центральной Азии, в Западном полушарии в направлении север-юг — страны Северной, Центральной и Южной Америки, в направлении восток-запад — Японию, Австралию и США, в том числе их Восточное побережье.

Кроме того, разрабатываются концепции, а частично уже проектируется строительство на Европейском континенте новых международных транспортных артерий, включающих автомобильные и железнодорожные дороги, трубопроводы, линии электропередачи, каналы и паромные переправы. Они должны усилить экономическую взаимосвязь европейских стран, а также их сообщение с Северной Африкой и Турцией. Остается перспективным освоение для регулярной и широкой эксплуатации Северного морского пути как более короткого маршрута морских перевозок из Европы в страны Восточной и Юго-Восточной Азии. Одна из идей, привлекающих к себе все больший интерес, — соединение европейских, российских и американских железных дорог с помощью туннеля под Беринговым проливом и строительства недостающих магистралей в Восточной Сибири и на Чукотке. На очереди соединение железных дорог Северной и Южной Кореи. О перспективных направлениях глобализации железнодорожного сообщения дает представление рис. 8.5.

Мир уже опоясан кольцом оптико-волоконных кабелей и спутников, позволяющих в реальном масштабе времени передавать огромные объемы информации во все концы планеты. Интернет совершил переворот в области распространения знаний, информации и всевозможных сведений, упрощения и ускорения контактов между людьми всех стран мира. Он стал также новым каналом торговли. Мобильные телефоны делают людское общение еще более интенсивным и



беспрепятственным. Перспективы дальнейшего прогресса в этих двух областях, охваченных информационной революцией, поистине головокружительны. Можно ожидать, что глобальное воздействие современных средств коммуникации, усиливаясь, преобразует к лучшему весь образ жизни людей.

Несомненно, реализация многих смелых идей в развитии международного транспорта и электронных коммуникаций встретит экономические и политические трудности, потребует согласования интересов стран и объединения их финансовых и технических ресурсов. Но объективный ход глобализации заставит продвигаться в этих направлениях вперед высокими темпами.

8.4. Глобальный экологический императив

Над человечеством нависает угроза необратимого разрушения среды обитания, последствия которого могут оказаться самыми трагическими. Глобализация, с одной стороны, усиливает эту угрозу, поскольку интенсифицирует развитие промышленности и транспорта — главных загрязнителей биосферы, а с другой — заключает в себе возможность обуздания надвигающихся экологических бед. Но этот потенциал пока очень слабо используется.

Сложившееся экологическое равновесие нарушается в результате деятельности людей. И чем более могущественными производительными силами они овладевают, тем сильнее страдает окружающая среда. Происходит опасное потепление климата на планете, причины которого до конца не выяснены, но многое указывает на его связь с выбросами в атмосферу углекислого и других газов. Если именно в этом причина потепления и против него не будут своевременно приняты меры, то жителям Земли грозит учащение природных катаклизмов — наводнений, засух, ураганов, лесных пожаров, как и увеличение площадей пустынь, подъем уровня океана и затопление земель. В середине 1998 г. остров Калимантан в Индонезии охватили чудовищные лесные пожары, унесшие немало человеческих жизней и нанешие непоправимый ущерб природе и ощутимые по-

тери экономике. Пострадало здоровье 70 млн. человек. Время от времени огонь уничтожает на больших территориях растительность и все живое в Сибири, Калифорнии, Средиземноморье.

Беспечная эксплуатация пахотных земель **вызывает** их нарастающую эрозию. Хищническая вырубка лесов лишает человечество чрезвычайно важного природного ресурса — фабрики кислорода, аккумулятора влаги, источника цепных материалов, обиталища разнообразных видов флоры и фауны. Вызываемое сведением лесов и обмелением рек опустынивание огромных территорий вынуждает миллионы людей покидать, родные места. Специалисты Экологической программы ООН подсчитали, что из-за опустынивания к концу нынешнего века человечество потеряет треть пахотных земель.

Промышленность и транспорт выбрасывают в атмосферу соединения серы и азота, которые, вступая в реакцию с водой, превращаются в растворы кислот — серной и азотной. Выпадая на землю в виде кислотных дождей, они губят леса и посевы, отравляют воду рек и водоемов. В результате экономика стран несет огромные потери, исчисляемые многими миллиардами долларов.

Те же беззаботность и нерациональность проявляются в отношении такого общечеловеческого достояния, каким являются моря и океаны и их богатства. И здесь деятельность человека привела к оскудению рыбных богатств, а на континентах — ресурсов питьевой воды, загрязнению ее вредными для здоровья неществами. На протяжении XX в., например, вылов рыбы в Северной Атлантике увеличился в 8 раз, в результате чего биомасса пищевых видов рыб сократилась на 85%³¹.

Засорение атмосферы хлорсодержащими аэрозолями увеличивает озоновые дыры над полярными областями, а их дальнейшее разрастание подвергает живой мир опасности ультрафиолетового облучения.

Словом, экологический кризис приобрел глобальные масштабы, что не может не отразиться на международных экономических и политических отношениях. Затрагивая жизненные интересы стран, он порождает порой острые конфликты. **Разрушение** природной среды имеет тяжелые последствия для экономики стран и всего мирового хозяй-

ства, подрывая здоровье людей, вызывая голод, болезни, колоссальные материальные потери, повышая издержки производства. Необходимость дополнительных затрат, связанных с предотвращением загрязнения воды и атмосферы, охраной здоровья, придает конкуренции на мировых рынках еще большую, чем раньше, остроту.

На место войн в качестве главного вызова безопасности стран и народов все более выдвигается не щадящий никого упадок окружающей среды. Он может стать опаснее любого внешнего врага, включая международный терроризм. Пока всеохватывающий процесс глобализации, революционных достижений в науке и технике порождает лишь глобальные экологические проблемы, но немного делает для их решения. Казалось бы, взаимозависимость стран и народов должна облегчать преодоление грозящей экологической катастрофы, но на практике сделаны только первые шаги.

В декабре 1997 г. на конференции в Киото (Япония), рассмотревшей глобальное изменение климата Земли, делегаты более 160 стран приняли конвенцию, обязывающую 38 индустриально развитых стран сократить к 2008-2012 гг. выброс углекислого газа на 5% от уровня 1990 г., причем для ЕС установлен более высокий процент — 8%, а для США — 7, для Японии — 6%. Чтобы представить масштаб поставленной задачи, достаточно сказать, что в 1980 г. более 100 млн. т углекислого газа были выброшены в атмосферу на Восточном побережье Северной Америки, в Европе, СССР и Японии. Киотский протокол — первое крупное экологическое соглашение, предусматривающее достижение поставленных целей с помощью рыночных инструментов. Он устанавливает систему квот на эмиссию парниковых газов, причем недоиспользуемые отдельными странами квоты могут быть выкуплены теми, кто их превышает.

К сожалению, претворение в жизнь достигнутых соглашений наталкивается на серьезные препятствия. США заявили о выходе из Киотского протокола, поскольку он наносит ущерб интересам их экономики. Индия и Китай, вносящие значительный «вклад» в загрязнение атмосферы, хотя и присутствовали в Киото, не подписали соглашения. Настороженность проявляют и развивающиеся страны, по-

сколько они считают главными виновниками загрязнения богатые страны и хотели бы на них возложить большие обязательства. Установление квот для себя они рассматривают как дополнительное препятствие в индустриализации.

Несмотря на тернистый путь согласования расходящихся интересов, присоединившиеся к Киотскому протоколу страны (156 на начало 2006 г.) продолжают усилия по его претворению в жизнь. Первоначальные договоренности о сокращении странами ЕС до 2012 г. выбросов парниковых газов на 8% по сравнению с 1990 г. едва ли будут выполнены. Однако продолжающееся потепление земного климата заставляет задуматься над тем, достаточны ли ранее намеченные цели. Чтобы избежать катастрофических последствий потепления, эксперты предлагают сократить выбросы вредных газов вдвое к 2050 г. Кроме того, все настойчивее встает вопрос об основании при ООН организации, которая бы выработала программу защиты окружающей среды и осуществляла мониторинг ее выполнения.

Следует упомянуть и еще одну относящуюся к 1987 г, попытку предотвратить нежелательное воздействие человека на атмосферу. Большая группа стран договорилась сократить к 1999 г. использование озоноразрушающих веществ. Однако, чтобы полностью выполнить намеченные цели, участникам недостает солидарности. Что касается других глобальных экологических проблем, то здесь продолжаются дискуссии и не удается принять сколько-нибудь действенных коллективных мер. Многие исследователи приходят к выводу, что рыночные законы и требования всесторонней либерализации в принципе расходятся с задачами охраны окружающей среды. Их реализация требует государственного регулирования, создания международных институтов контроля и согласования интересов, других нерыночных механизмов принятия совместных мер. Словом, преодоление экологического кризиса невозможно без новых подходов к формам и методам экономической глобализации.

¹ Energy for Tomorrow's World. The Realities, the Real Options and the Agenda for Achievement. N.Y. 1993.

² Hartmann Ulrich. Eine europäische Energiepolitik ist gefragt // Internationale Politik. Januar 2001. N 1. S. 17.

³ Internationale Politik. Februar 2000. S. 32-34.

⁴ Ibid. P. 51.

⁵ ITF, World Energy Outlook 200-1

⁶ Байков Я., Александрова И. Производство и потребление топливно-энергетических ресурсов в XX в. // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 9. С. 29.

⁷ Statistical Review of World Energy 2001, BP.

⁸ Statistical Review of World Energy 2001, BP.

⁹ Erdmann von Georg, Energiekonzepte fuer das 21. Jahrhundert // Internationale Politik. Januar 2001. N 1. S. 6.

¹⁰ World Bank. Development and Environment, World Development Report 1992.

¹¹ Байков Н., Александрова И. Производство и потребление топливно-энергетических ресурсов в XX в. // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 9. С. 30.

¹² Lange von Peer H. Die «Noerdliche» Dimensionen europäischer Energieversorgung und Sicherheit // Internationale Politik. Januar 2001. N 1. S. 29, 32.

¹³ Амартья Сен. Экономическая взаимозависимость и мировая продовольственная проблема // Проблемы теории и практики управления. № 2. 1999.

¹⁴ The State of Food and Agriculture 2005. FAO UN, Rome, 2005.

¹⁵ Internationale Politik. Januar 2000. N 1. S. 43.

¹⁶ Гордеев А., Черняков Б. Некоторые аспекты продовольственной проблемы мира // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 51.

¹⁷ Гордеев А., Черняков Б. Некоторые аспекты продовольственной проблемы мира // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 55.

¹⁸ FAO Geneva Round Table on Food Security in the Context of the WTO Negotiations on Agriculture, 20 July 2001, Discussion paper no. 1.

¹⁹ Ibid. P. 53.

²⁰ Амартья Сен. Экономическая взаимозависимость и мировая продовольственная проблема // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2 >

²¹ FAO Geneva Round Table on Food Security in the Context of the WTO Negotiations on Agriculture, 20 July 2001, Discussion paper no-1-

²² The Millennium Development Goals Report 2005, UN NY, 2005.

²³ Морской транспорт в 2003 г. Доклад Секретариата ЮНКТАД-2003 г. ООН, Нью-Йорк. Изд. Весь мир. М., 2004.

²⁴ Там же. С. 314.

²⁵ Липец Ю.Г., Пуляркин В.А., Шлихтер С.Б. География мирового хозяйства: Учебное пособие. М., 1999. С. 316, 317, 318.

ГЛОБАЛИЗМ И РЕГИОНАЛИЗМ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

- ²⁶ Могилевкин И. Транспорт и прошлым и **настоящем** веке // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 9. С. 34, 38.
- ²⁷ Липец Ю.Г., Пудяркин В.А., Шлихтер С.В. География мирового хозяйства: Учебное пособие. М., 1999. С. 310.
- ²⁸ Там же. С. 311.
- ²⁹ Могилевкин И. Транспорт в прошлом и настоящем веке // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 9. С. 42.
- ³⁰ Там же.
- ³¹ The Economist, February 23rd - March 1st 2002. P. 88.

Контрольные вопросы

1. Почему обеспечение стран мира энергией, особенно нефтью и природным газом, стало глобальной проблемой?
2. Чем обусловлено проявившееся на рубеже веков и прогнозируемое на будущее превышение на мировом рынке спроса на энергоносители над их предложением?
3. Каковы наиболее вероятные пути решения глобальной энергетической проблемы?
4. Какова роль России в обеспечении энергетических потребностей ЕС и Китая?
5. Что придало глобальный характер проблеме продовольственного обеспечения населения планеты?
6. Какие существуют пути преодоления массового голода и недоедания в бедных странах?
7. На каких изменениях в порядке международной торговли настаивают развивающиеся государства?
8. Какую роль играет международный транспорт в процессе глобализации?
9. В чем проявляется технический прогресс в развитии отдельных видов **международного** транспорта?
10. На какой вид транспорта и почему приходится основной объем грузов в международном сообщении?
11. Назовите **важнейшие** морские порты и аэродромы, обслуживающие международные перевозки.
12. Почему защита окружающей среды становится острейшей глобальной проблемой современности?
13. Какие международные договоренности призваны защитить окружающую среду от грозящего разрушения?

Наивно было бы представлять экономическую глобализацию как равномерный процесс, в одинаковой степени охватывающий все страны и регионы мира и дающий каждому участнику одинаковые преимущества. На самом деле ее проявление многообразно, и она протекает с разной интенсивностью в отдельных областях мира. Уже отмечалось, что индустриально развитая его часть наиболее активно вовлечена в процесс глобализации, образует ядро мировой экономики, тогда как развивающиеся страны оттеснены на ее периферию. Усиление глобальной экономической взаимозависимости связано с рядом рисков и опасностей и не всегда обещает странам прогресс, особенно слабым и отсталым. Да и передовые страны, сталкиваясь с ужесточением глобальной конкуренции и неуправляемостью многих мировых процессов, пытаются смягчить негативные последствия этого. Так возникают коллективные формы защиты и реализации экономических и политических интересов сотрудничающих стран.

На этот путь вступают различные группы стран — и развитые, и развивающиеся, и с переходной экономикой, создающие преференциальные условия торговли друг с другом в пределах своего региона или своего сообщества. В мировой экономике региональные союзы и объединения соседних или близлежащих стран получают все большее распространение. Их образование оправдано, когда приносит участникам дополнительные возможности расширения произ-

водства и экспорта. Однако не всегда удается в полной мере достичь ожидаемых результатов.

Относительное обособление от мирового рынка, связанное с возникновением региональных образований, казалось бы, тормозит объективный процесс глобализации, является его антитезой. Такая точка зрения имеет немало сторонников. И тем не менее регионализм в наши дни уживается с глобализмом. Более того, многие факты свидетельствуют о том, что региональные экономические группировки, интенсифицирующие связи между их участниками, помогают включению последних в глобальную экономику на более выгодных для них условиях.

Ущемляет ли это интересы остальных стран? Ответ на этот вопрос далеко не однозначный. Возможно, некоторых из них он лишает части преимуществ, другим наносит известный ущерб, заставляя переориентировать свой экспорт. Таковы превратности экономической глобализации, которая протекает в столкновении противоречивых интересов стран. В целях обеспечения большей свободы торговли ВТО запрещает участникам таможенных союзов повышать импортные тарифы в торговле с третьими странами.

9.1. Исторический опыт

История богата опытом создания политических и военно-политических союзов, блоков, ассоциаций, объединяющих страны ради достижения некоторых общих целей. Их можно отнести к проявлениям регионализма в международных отношениях, хотя географический принцип отнюдь не является определяющим. Но в мировой экономике он выражен значительно определеннее. Территориальное соседство и близость добавляют весомые аргументы в пользу регионального сотрудничества. Разумеется, степень и формы объединения сильно различаются в зависимости от уровня развития стран, их географического положения, исторических традиций, взаимодополняемости производственных структур. Характер политических отношений также сказывается на возможностях и глубине

сотрудничества. Однако при всем разнообразии существующих и вновь возникающих региональных группировок их общий признак - создание по общему согласию больших или меньших преференций для сотрудничества.

В период после Второй мировой войны наибольший опыт в этой области накоплен в Европе. Но в последние десятилетия XX в. возникли региональные общие рынки и зоны свободной торговли в Северной и Южной Америке, на Африканском континенте, в Юго-Восточной Азии. Активно обсуждаются проекты расширения существующих и создания новых союзов и зон. И даже если не все они окажутся жизнеспособными, тенденция регионализации мирового рынка, вероятнее всего, не ослабнет и в будущем.

В одних случаях объединяющим началом выступает крупная и экономически мощная держава, втягивающая в свою орбиту соседей. Такую роль играют США в таможенном объединении НАФТА, а Советский Союз выполнял в существовавшем с 1949 по 1990 гг. экономическом блоке социалистических стран — Совете экономической взаимопомощи. В других случаях основными участниками региональной группировки становятся страны, не сильно различающиеся по размерам экономики и уровню ее развития, и среди них трудно выделить центр притяжения.

Что касается характера взаимодействия стран в пределах региона, то здесь возможны разные варианты, начиная с образования зоны свободной беспошлинной торговли до экономического и валютного союза, предусматривающего унификацию законодательства, введение единой валюты и создание наднациональных управляющих структур.

Эффект регионального сотрудничества может быть большим или меньшим для его участников в зависимости от того, какие формы оно приобретает и каковы объективные предпосылки для его усиления. Как правило, он выражается в возможности для стран-участниц расширить рынки сбыта своей продукции, сократить торговые издержки, получить за счет этого конкурентные преимущества по отношению к продукции третьих стран. Конкуренция на региональном рынке позволяет подготовиться в дальнейшем к более жестким глобальным вызовам. Кроме того, префе-

ренциальный режим торговли внутри общего рынка, затрудняя доступ на него продукции и услуг извне, может способствовать притоку прямых и портфельных иностранных инвестиций. Аутсайдерам становится выгоднее организовать производство продукции на месте, нежели туда ее экспортировать. В результате притока инвестиций ускорятся промышленное развитие стран региона.

Как правило, возникновение торгово-экономических и политических объединений сопровождается интенсификацией взаимных внешнеторговых и других связей стран-участниц. При характеристике географической структуры мировой торговли были приведены соответствующие статистические показатели. Из них следует, что степень концентрации обменов товарами, услугами, капиталами на региональной основе имеет свои, иногда достаточно узкие, границы и значительные различия. Если на рынок Европейского союза приходится около 60% внешней торговли его членов, а в Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) - до 50% и более, то внутри АСЕАН и МЕРКОСУР — 15-20%. При этом экономические и валютные кризисы, переживаемые участниками последних двух организаций, вызывали серьезные колебания этой доли на протяжении многих лет.

В практике регионального экономического сотрудничества можно найти как достаточно успешные и обнадеживающие примеры, так и очевидные трудности и далеко не впечатляющие результаты. Однако усилия по расширению такого рода взаимных связей продолжают предприниматься и это оправдывает рассмотрение региональных аспектов экономической глобализации, как и извлечение уроков из имеющегося опыта.

9.2. Европейская интеграция

В послевоенной охваченной «холодной войной» Европе сложились два противостоящих и соревнующихся между собой военно-политических и экономических блока. Не будем касаться военных организаций, а выделим только

сферу международной торговли. На западе континента с начала 50-х годов происходило поэтапное формирование Общего рынка ведущих европейских держав, на востоке Советский Союз примерно в это же время приступил к созданию другой региональной группировки — Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВа), объединившего страны, оказавшиеся в орбите его влияния. И хотя последняя после 40 лет существования распалась, история обоих экономических образований весьма поучительна и заслуживает изучения.

Рождение СЭВа в 1949 г. было вызвано наряду с экономическими соображениями явными политическими мотивами. Москва стремилась направить развитие стран Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы, освобожденных в ходе войны советской армией, по пути народной демократии и социализма, что вызвало противодействие западных держав и привело к «холодной войне» и торгово-экономической изоляции этих стран. Чтобы привязать их к себе и открыть им рынки сбыта и получения необходимого сырья и топлива, Советский Союз выдвинул план регионального сотрудничества и интеграции. В СЭВ вошли Албания (в 1963 г. вышла из него), Болгария, Венгрия, ГДР, Польша, Румыния, Чехословакия, а в последующем к нему присоединились Монголия, Куба, Вьетнам.

По замыслу его основателей СЭВ должен был стать альтернативой международному капиталистическому разделению труда и служить примером нового типа международных экономических отношений. Идеи социалистической солидарности и взаимопомощи, планомерных торговых и расчетных отношений, выравнивания уровней развития были декларированы в его уставных документах. Создаваемая региональная система экономического сотрудничества претендовала на то, чтобы стать прообразом будущего мирового социалистического хозяйства. Она представляла исключение из мировой практики рыночных отношений.

Административно-плановое управление хозяйством в странах-участницах и координация планов между ними определяли направления и объемы обмена товарами и услугами, а рыночные механизмы носили вспомогательный, во

многим формальный характер. Хотя не считаться с законами мирового рынка, на который приходилось более 90% всей мировой торговли и до 40% внешней торговли стран-членов СЭВа, было невозможно. Поэтому и цены, и валютные курсы, и многие другие инструменты торговли на рынке СЭВа строились с оглядкой на мировую практику. Приспосабливая их к требованиям планирования, лишая необходимой гибкости, связи со спросом и предложением, участники СЭВа придавали механизму сотрудничества квазирыночный характер. Это был опыт региональной интеграции посредством плана, а не взаимного открытия рынков и либерализации торговли.

Под влиянием как политических, так и экономических факторов произошла значительная переориентация внешней торговли членов СЭВа: две ее трети приходиться в 70-е и 80-е годы на региональный рынок, а у Болгарии, Кубы, Монголии в 80-е годы его доля достигала 80%. Свертывание торговли с Западной Европой, США и рядом других развитых стран в немалой степени было результатом политики этих стран, ограничивавших в условиях «холодной войны» экспорт так называемых стратегических товаров за «железный занавес». Новейшие виды оборудования и технологии оказались недоступными для членов СЭВа, вынуждая их к нелегальным способам приобретения и ориентации на самообеспечение. Поэтому регион СЭВа представлял собой скорее специфический анклав, чем интегральную часть мировой экономики.

Плановые механизмы, создавая предпочтительные условия сотрудничества, способствовали быстрым темпам экономического роста в Центральной и Восточной Европе, индустриализации аграрных стран, росту благосостояния населения. Комплекс отраслей тяжелой промышленности в Советском Союзе мог обеспечить растущие потребности партнеров по СЭВу в импорте нефти, газа, электроэнергии, угля, железной руды, металла*, лесоматериалов, удобрений. С другой стороны, дефицит многих видов продовольствия, изделий легкой промышленности, мебели на советском рынке частично покрывали поставки из других стран СЭВа. То же можно сказать о машиностроительной продукции, приборах, химикатах из ГДР и Чехословакии.

СЭВ интенсифицировал развитие транспортной инфраструктуры в регионе, положил начало созданию сети трансграничных нефте- и газопроводов, линий электропередачи, автомобильных дорог. В рамках этой организации настойчиво осуществлялась политика развития международной внутриотраслевой специализации и кооперации производства по типоразмерам продукции, а также по отдельным деталям, узлам и компонентам изделий. Это способствовало созданию и развитию современных высокотехнологичных производств во всех странах-участницах. Той же цели отвечали различные формы научно-технического сотрудничества. Нельзя отрицать роль СЭВа в создании ряда современных промышленных производств в странах-членах, в развитии авиа- и автомобилестроения, электропики, химии и т.д.

Выгоды регионального сотрудничества проистекали не только из значительной взаимодополняемости отраслевых структур экономики стран СЭВа. Немалые преимущества давала система устойчивых и во многих случаях льготных цеп взаимной торговли, а также заранее согласованный на годовые и более длительные периоды и гарантированный планами сбыт экспортной продукции и получение импортных товаров. До образования СЭВа торговля между его членами велась в текущих мировых ценах. В 1950-1951 гг., когда мировой рынок отреагировал на войну в Корее беспрецедентным взлетом цен, было решено сохранять во взаимной торговле уровень цен 1949 — начала 1950 г. Эти «стоп-цены»* просуществовали вплоть до 1957 г., а при определении постоянных цеп на семилетний период — 1957-1965 гг. — использовались в качестве базы средние мировые цены 1957 г. На очередную пятилетку — 1966-1970 гг. — базой неизменных цен стали усредненные мировые цены 1960-1964 гг., а в следующие пять лет — цены 1965-1969 гг. После 1975 г. были предприняты меры по приближению контрактных цен к текущим мировым для уменьшения негативных последствий «ножниц»*- мировых цен, т.е. отставания их роста на сырье и топливо от увеличения цен на готовую продукцию. Торговые партнеры Советского Союза получали от этого долгие годы огромные материальные

выгоды, которые по мере укрепления их экономики становились все менее оправданными.

Ныне опыт интеграции в рамках СЭВа принадлежит истории, по он не лишен поучительных сторон. Внесение плановых начал в формирование международного разделения труда, обеспечение гармонии интересов стран и выравнивание их экономических уровней, специализация и кооперация передовых производств — все это актуально и сегодня в мировой экономике. Вместе с тем игнорирование роли рыночных рычагов и механизмов как внутреннего экономического развития, так и регионального сотрудничества обусловило снижение эффективности интеграции и неудачу амбициозных планов на будущее. Но не только и не столько это вызвало распад СЭВа и отказ от многих взаимных связей, вполне оправданных и взаимовыгодных. Главной причиной явились кардинальные политические перемены внутри соответствующих государств и в международных отношениях. Социалистическая система не выдержала соревнования с капиталистическим миром, слишком поздно и недостаточно успешно приступила к назревшим реформам.

Наиболее успешным на протяжении последних четырех десятилетий и убедительным примером возможностей региональной интеграции служит, несомненно, Европейский союз, объединяющий ныне 25 стран Европы. Его становлению и укреплению способствовало благоприятное стечение политических и экономических предпосылок. Лидеры США и основных европейских государств понимали необходимость преодоления приведших к войне противоречий в Европе, прежде всего между Германией и Францией, стремились создать условия для экономического, а в дальнейшем и политического сплочения западноевропейских государств. В желании усилить свое присутствие в Европе, помочь ей восстановить экономику и стать надежной преградой на пути распространения советского влияния США в апреле 1947 г. выдвинули «План Маршалла» (инициатор — госсекретарь США Дж. К. Маршалл), который вступил в действие в апреле 1948 г. Он предусматривал существенное вливание американских капиталов в разоренную войной

Европу, содействие в удовлетворении первоочередных ее нужд в топливе, металле, продовольствии.

Первым шагом в строительстве будущего экономического сообщества явилось образование в 1951 г. Европейского объединения угля и стали, ядром которого стали ФРГ и Франция, но в которое вошли также Бельгия, Люксембург, Италия, Нидерланды. В 1957 г. участники этого объединения заключили в Риме договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), целью которого было формирование общего рынка. В 1973 г. к ЕЭС присоединились Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 г. — Греция, в 1986 г. — Испания и Португалия. После преобразования ЕЭС в 1992 г. в Европейский союз на основе Маастрихтского договора, наметившего программу углубления интеграции вплоть до перехода к единой валюте, в ЕС были приняты в 1995 г. Австрия, Финляндия и Швеция. Наконец 1 мая 2004 г. ЕС пополнился еще 10 новыми членами: Венгрией, Кипром, Латвией, Литвой, Мальтой, Польшей, Словакией, Словенией, Чехией, Эстонией.

Региональной интеграцией оказались охвачены государства с населением 460 млн. человек, экономическим потенциалом, сопоставимым с США и даже превосходящим их, с более чем 40%-ной долей в мировой торговле товарами и услугами. На ЕС приходится чуть меньше половины всех прямых иностранных инвестиций. Эти цифры свидетельствуют об огромной экономической мощи, сосредоточенной в рамках ЕС и подпадающей под общие правила регулирования. Для этого образованы соответствующие управленческие структуры и механизмы. Наряду с США ЕС выступает одним из главных действующих сил в глобальной экономике.

Обширный региональный рынок, представляемый ЕС, притягивает многие другие страны, которые стремятся к установлению с ЕС тех или иных форм сотрудничества и ассоциации. Среди них Россия, многие африканские и латиноамериканские государства. ЕС, например, проводит политику привлечения к себе стран Южного Средиземноморья, предоставляя им в рамках двусторонних договоров ряд преференций. Обсуждаются планы создания Евро-Средиземноморской зоны свободной торговли. Европейская интегра-

ция таким образом дает импульсы более широкому процессу экономической глобализации.

Европа, разумеется, представляет особо благоприятную территорию для разностороннего экономического взаимодействия стран. Здесь исторически сложились достаточно развитые культура и производство, сформировалась разветвленная транспортная, коммуникационная, банковская и другие инфраструктуры. Все это в послевоенных условиях облегчало сотрудничество на основе взаимовыгодного разделения труда и разносторонней кооперации не только в производстве, но и в науке и технике, а также в других сферах хозяйственной и общественной жизни. Вместе с тем реальная экономическая и политическая интеграции потребовали достаточно длительного времени и настойчивого, а порой и мучительного согласования несовпадающих национальных интересов. Как бы ни был уникален опыт становления ЕС, он вносит немало поучительного в теорию и практику образования региональных торгово-экономических образований и валютных союзов.

Рождение Европейского союза, представляющего ныне не только экономическое и валютное, но и политическое объединение государств, сопровождалось, с одной стороны, совместным решением крупных и жизненно важных производственных и технических проблем, а с другой — поэтапным созданием механизмов и правил международного сотрудничества, гармонизацией национальных законодательств, выработкой общей политики. И то, и другое происходило параллельно и в тесной взаимосвязке. Чтобы выстоять в состязании с другими центрами экономической силы, прежде всего с США, нужно было извлекать максимальные преимущества из региональной интеграции.

Общий рынок стал зоной, не только не знающей таможенных барьеров на пути движения между его участниками товаров, капиталов, рабочей силы, но и защищенной от внешней конкуренции общим тарифом и некоторыми нетарифными ограничениями. Создание таможенного союза открыло дорогу другим интеграционным начинаниям. Чтобы придать справедливый характер конкуренции на этом рынке, стали постепенно проводиться в жизнь меры по унифи-

кации внутренней экономической политики. Отстраивались наднациональные регулирующие органы — Европейская экономическая комиссия, выполняющая роль международного правительства, Европейский парламент как законодательный и контролирующий орган и другие совместные институты и организации.

Одновременно объединялись усилия в развитии важнейших отраслей экономики. Помимо опыта сотрудничества в угольной и металлургической промышленности кардинальное значение имели договоренности по поддержке сельского хозяйства в ряде стран-членов, обеспечению надежного энергоснабжения стран сообщества, созданию атомной энергетики, расширению и улучшению работы транспортной системы, развитию конкурентоспособного гражданского авиастроения, помощи в преодолении экономической отсталости отдельных регионов. Страны ЕС стремятся к проведению согласованной промышленной политики, чтобы идти в ногу с современным научно-техническим прогрессом, быстрее и с меньшими затратами переходить на новые технологии. Решение обостряющейся энергетической проблемы требует расширения виерегионального сотрудничества, прежде всего с Россией. В этой сфере, как и в ряде других областей, ЕС испытывает вызовы экономической глобализации, сталкивается с необходимостью взаимодействия с производителями и экспортерами энергии, а также энергосберегающих технологий в других частях мира.

На новую ступень интеграционное сотрудничество поднимает переход ведущих стран ЕС к использованию единой валюты — евро. Это смогли сделать страны, экономики и финансовые системы которых удовлетворяли установленным требованиям в отношении уровня инфляции, государственной задолженности, бюджетного дефицита и учетных процентных ставок. Но и остальные страны готовятся к такому переходу. Он дает существенные конкурентные преимущества, поскольку сокращает расходы по переводу денег из страны в страну, облегчает сделки на фондовых рынках с ценными бумагами, упрощает трансграничное слияние и поглощение предприятий.

Процесс сращивания экономики стран ЕС и расширения круга участников протекает не безболезненно. **Наиболее** чувствительный вопрос — делегирование части **национального** суверенитета наднациональным органам Союза и размеры взносов в общий бюджет. Наднациональные структуры страдают бюрократизмом, что вызывает недовольство участников ЕС. Не все готовы пожертвовать своими интересами ради общего блага, которое отнюдь не всегда очевидно и бесспорно преследуют международные бюрократы. Отклонение в 2005 г. на референдумах во Франции и Нидерландах Европейской конституции служит тому подтверждением.

9.3. Другие региональные группировки

По сравнению с ЕС другие существующие и мире региональные экономические группировки представляют собой, как правило, начальную ступень интеграции. К ним относится, например, Североамериканская зона свободной торговли (North American Free Trade Area -- NAFTA), в которую входят США, Канада, Мексика. Между этими странами устранены таможенные и другие барьеры на пути обмена товарами, услугами и движения капиталов. Самый экономически слабый участник объединения, Мексика, а также Канада выиграли от свободного доступа своих товаров и услуг на рынок могучего соседа, который и замыкает на себе преобладающую часть их торговли. Но заметного оживления канадско-мексиканской торговли не произошло.

США вынашивают план распространения опыта НАФТА на всю Америку. Зона свободной торговли, охватывающая помимо Северной Южную и Центральную Америку, представляла бы собой огромный и перспективный рынок для его участников, и в первую очередь для США. Им удалось склонить к этому проекту большинство латиноамериканских стран. На панамериканской конференции на высшем уровне в 2001 г. руководители этих стран согласились завершить к 2005 г. переговоры о формировании зоны

свободной торговли обеих Америк. Но реализация договоренности встретила труднопреодолимые препятствия. Экономически наиболее сильные государства — Бразилия, Аргентина, Венесуэла, — опасаясь экспансии США на их рынки, не готовы форсировать создание панамериканской зоны свободной торговли. В этих условиях США идут на заключение с отдельными странами двусторонних соглашений о свободе торговли, рассчитывая в конечном счете воплотить в жизнь свой амбициозный план. Регионализм в Западном полушарии имеет как экономические, так и политические побудительные мотивы и силы. Поэтому можно предсказать его развитие в рамках общего процесса глобализации.

С другой стороны, Бразилия, Аргентина, Венесуэла, Боливия, Куба и ряд других стран предпринимают шаги по созданию и расширению своих торгово-экономических союзов, важной целью которых является противодействие американскому империализму.

В Южной и Центральной Америке уже сложились субрегиональные экономические группировки, образующие зоны свободной торговли и ставящие задачи более глубокой интеграции. Наиболее крупная из них, МЕРКОСУР, включающая Бразилию, Аргентину, Уругвай и Парагвай, создана в 1991 г. За время существования ее накоплен немалый опыт сотрудничества в экономике и других важных областях жизни этих государств. К таможенному союзу четырех стран, вступившему в действие с начала 1995 г. и предусматривавшему переход к единым внешним тарифам, в дальнейшем присоединились Чили и Боливия на правах ассоциированных членов.

Динамизм регионального сотрудничества первых лет сменился в дальнейшем его ослаблением под влиянием серьезных экономических и финансовых трудностей, с которыми столкнулись Бразилия и Аргентина. В связи с согласованием ряда важных позиций единого внешнеторгового тарифа обнаружились противоречия интересов Бразилии и Аргентины. Первая, развивая комплекс отраслей современной промышленности, настаивает на защите соответствующих производств от внешней конкуренции, тогда как вторая хотела бы получать из третьих стран товары, не об-

ременные защитительными пошлинами. В этом с ней солидарны и остальные полные и ассоциированные участники МЕРКОСУР.

Перспектива углубления интеграции в рамках МЕРКОСУР зависит от того, насколько ее участникам, прежде всего Бразилии и Аргентине, удастся выработать согласованный подход к ключевым проблемам макроэкономической политики. Дальнейшее экономическое сближение стран предполагает, в частности, удержание инфляции, бюджетного дефицита, долгового бремени, колебаний курсов валют по отношению друг к другу в договоренных пределах. В условиях серьезных экономических трудностей, переживаемых странами-участницами, этого достичь не удавалось. Тем более трудно оказалось скоординировать экономическую стратегию, в том числе в отношении торговли с третьими странами, договориться об общем внешнем импортном тарифе.

Однако улучшение положения дел в главных странах объединения способно оживить усилия по развитию интеграции и облегчить достижение компромиссов по спорным вопросам. Иначе странам МЕРКОСУР трудно будет выстоять в ужесточающейся глобальной конкуренции.

Для углубления региональной интеграции уже заложен фундамент. Экономики двух ведущих стран группировки - Бразилии и Аргентины — достаточно тесно переплетены, особенно по линии удовлетворения потребностей в энергии. Крупные промышленные объединения в машиностроении и металлургии связаны кооперационными отношениями, разграничивают номенклатуру выпускаемых изделий, обмениваются новыми технологиями. Идет процесс слияния и поглощения отдельных компаний обеих стран. Все это свидетельствует о жизнеспособности объединения и потенциале присоединения к нему других стран.

Объединенная экономическая мощь — важный козырь в переговорах с другими американскими и европейскими группировками о расширении экономического сотрудничества и устранении барьеров на этом пути. В 2005 г. МЕРКОСУР и Андское сообщество (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор) приняли важное решение о

слиянии двух экономических блоков, в результате которого должен возникнуть гигантский общий рынок. Компетенция возникающего Южноамериканского союза будет распространяться не только на вопросы торговой, энергетической и финансовой интеграции, но и на другие сферы: оборону, политику, здравоохранение. Предполагается выработать единую позицию по отношению к главным международным организациям.

На африканском и азиатском континентах также создаются региональные или субрегиональные торгово-экономические группировки стран. Не все они отличаются необходимой устойчивостью и эффективностью, по усилия по налаживанию такого сотрудничества не ослабевают.

Страны Юго-Восточной Азии образовали в 1967 г. Ассоциацию государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), которая ныне играет важную роль в мировой политике и экономике. Основателями выступили Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, а затем к ним присоединились Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Камбоджа. В цели Ассоциации входит содействие социально-экономическому и культурному сотрудничеству стран-членов, а также упрочение мира и стабильности в регионе. Ее интересы не ограничиваются странами-участницами. На совещаниях своих руководящих органов АСЕАН приглашает представителей других стран для обсуждения проблем более широкого значения. В 1994 г. был создан региональный форум по вопросам безопасности, объединивший 22 государства, включая Россию, Китай, США, Японию, Индию, Австралию и другие страны.

АСЕАН способствует созданию зоны свободной торговли и преференциальных условий для инвестиций в своем регионе, соглашение между АСЕАН и Китаем предусматривает образование крупнейшей зоны свободной торговли. Принимаются меры по развитию инфраструктуры и коллективных управленческих органов, обслуживающих интеграционное сотрудничество. На повестке дня активизация взаимного промышленного сотрудничества. По всем этим вопросам заключены рамочные соглашения. Эксперты разрабатывают планы даже более глубокой, чем в ЕС, интегра-

ции в экономике, политике, обороне, научно-технической и других сферах. В них намечается переход к единой валюте.

Из всех этих намерений реальные результаты пока достигнуты лишь в создании зоны свободной торговли. На основе Соглашения об общем эффективном преференциальном тарифе происходит поэтапное и дифференцированное по странам снижение или отмена импортных тарифов. Реализация задачи довести их до 0-5%, первоначально намеченная на 2003 г., затягивается. Главная трудность в открытии рынков друг для друга заключается в схожести структуры экономики и экспорта, что делает многие страны-члены конкурентами, а также в значительных различиях в уровнях развития. Сказались и последствия валютно-финансового кризиса, разразившегося в регионе в 1997-1998 гг. Тем не менее формирование зоны свободной торговли неуклонно продолжается, хотя и медленнее, чем ожидалось. Страны-члены договорились поэтапно открыть до 2010 г. основные сектора национальной промышленности инвесторам из государств АСЕАН, а до 2020 г. — внешним инвесторам.

Сорокалетняя история АСЕАН свидетельствует об устойчивости этого объединения и не дает повода сомневаться в перспективах его дальнейшего укрепления.

Весь азиатско-тихоокеанский ареал на карте планеты также стал ареной регионального сотрудничества. По инициативе Австралии в 1989 г. возникла Организация экономического сотрудничества Азиатско-Тихоокеанского региона (АРЕС). Первоначально в нее вошли 12 стран: Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Япония, Южная Корея, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, США. Через два года к ней присоединились Китай, Гонконг и Тайвань, затем — Мексика, Папуа-Новая Гвинея и Чили. В 1998 г. были приняты Перу, Россия и Вьетнам. Широта охвата стран с весьма неодинаковыми уровнем развития и общим экономическим потенциалом делает малоперспективными глубокие формы интеграции. Вместе с тем АРЕС превратилась во влиятельный форум совместных консультаций и обсуждений главами государств острых проблем, волнующих страны Тихоокеанского бассейна. Такой форум приобретает возрастающее значение, поскольку

ку в этой части света рождается новый центр тяжести глобальной экономики с захватывающими возможностями развития.

18 стран организации в 1994 г. на совещании на высшем уровне в Богоре (Индонезия) согласились образовать зону свободной торговли и инвестиций. Годом полной либерализации взаимной торговли для индустриально развитых стран назван 2010-й, а для развивающихся — 2020-й. Ожидается, что уступки в снижении торговых барьеров сделают все страны региона независимо от членства в АРЕС.

9.4. Интеграция на постсоветском пространстве

Роль России, как, впрочем, и многих других обретших независимость республик бывшего СССР, в глобальной экономике могла бы возрасти при условии прогрессирующей экономической интеграции этих государств. Россия выступает активным сторонником углубления регионального сотрудничества на постсоветском пространстве. Правда, в современном мире имеют место и дезинтеграционные процессы; примерами могут служить и Советский Союз, и Югославия, и Чехословакия. Однако преобладают противоположные тенденции к экономическому сближению стран, особенно соседних. Формы такого сближения могут различаться по глубине, но тенденция перехода от более рыхлых к более разносторонним и совместно регулируемым формам интеграции очевидна.

Региональное сотрудничество на постсоветском пространстве с трудом прокладывает себе дорогу. Ситуация в известном смысле парадоксальна, поскольку советское наследие объективно предоставляло благоприятные условия для возникновения региональных объединений. В Советском Союзе сложился единый народнохозяйственный комплекс, в котором экономики обретших ныне собственную государственность республик развивались в тесной взаимосвязи, дополняя друг друга и получая от этого немалые преимущества. Действовали общие транспортная и энергетическая системы, были налажены разветвленные кооперационные связи между предприятиями. Существова-

ли единые управленческая и денежно-кредитная инфраструктуры, общий, хотя и неполноценный, планомерно регулируемый рынок. Казалось бы, таким наследством неразумно было пренебречь. Его нужно было коллективно реформировать, внедряя новые рыночные механизмы и синхронизируя проведение внутренних реформ. Однако вопреки декларируемым намерениям новых руководителей никакого прогресса в этом деле не удалось достичь. Начавшиеся согласования документов по созданию экономического союза были прекращены. Стремительно стали нарастать дезинтеграционные процессы, нанося огромный экономический ущерб всем постсоветским государствам. Доля Содружества в товарообороте большинства стран СНГ имеет в последние годы тенденцию к снижению (табл. 9.1). Она не растет и у главных участников интеграционных начинаний — России, Украины, Белоруссии.

Таблица 9.1

Удельный вес стран СНГ во внешнеторговом обороте государств Содружества (в %)

Страны	1997	1999	2000	2005
Азербайджан	48	38	21	27,5
Армения	41	28	21	25,4
Белоруссия	74	69	66	55,6
Грузия	57	35	37	41,9
Казахстан	45	43	36	27,0
Киргизия	53	50	48	55,6
Молдавия	70	53	43	43,1
Россия	19	22	19	15,2
Таджикистан	37	50	64	46,5
Туркмения	60	39
Узбекистан	24	26
Украина	39	44	44	17,7

Источник: Внешняя торговля стран Содружества Независимых Государств. Статистический сборник. М., 2002, С. 11, March 15, 2006 CIS Interstate Statistical Committee - CIS Statistical Bulletins.

Резервы углубления экономического сотрудничества на постсоветском пространстве, **несомненно**, имеются, но остаются нереализованными, что ослабляет конкурентные позиции всей группы стран в мировой экономике. Опросы руководителей промышленных предприятий в России показали, что значительная часть их продукции конкурентоспособна на российском рынке, а также на рынке СНГ, частично — в Центральной и Восточной Европе и лишь отдельные виды продукции могут соперничать на мировых рынках¹. По логике следовало бы использовать возможности отечественного и регионального рынков для роста и укрепления собственного производства и подготовки его к выходу на глобальную арену. Однако эта логика не работает в силу целого ряда причин.

Причины такого развития событий находят объяснение, но их нельзя назвать неустраняемыми. Случилось так, что расхождение идеологических и политических установок элит новых государств не позволило реализовать объективные возможности и преимущества региональной экономической интеграции. В этом смысле опыт СНГ служит поучительным уроком, но отнюдь не ставит под сомнение оправданность экономического регионализма.

Россия приступила к плохо подготовленным рыночным преобразованиям методом шоковой терапии, не скоординировав свои действия с партнерами по бывшему СССР, не выработав с ними общесв стратегии. Было желание первыми добиться успеха в надежде, что остальные последуют этому примеру. Однако не все проявили такую же торопливость. Белоруссия, Казахстан, Узбекистан, например, проводили реформы более осторожно, учитывая ошибки России. Одним из последствий поспешных и односторонних действий России явился массовый сброс из бывших республик, готовящихся ввести свою валюту, российских рублей и вывоз в обмен на них всего, что только было можно купить в России. Разочаровывающие результаты реформ в России охлаждали желание других интегрировать с ней свою экономику. Сыграла свою роль и подогреваемая Западом боязнь имперских устремлений со стороны самой крупной и сильной наследницы СССР.

В условиях резкого и повсеместного спада производства, вызванного ломкой прежнего устройства, странам было не до интеграционных проектов. Но, после того как острота кризиса несколько улеглась, они начали рождаться один за другим. В сентябре 1993 г. был подписан договор о создании Экономического союза стран СНГ, а на следующий год заключено Соглашение о зоне свободной торговли. За ними последовали и другие подобные договоренности, но *всех* их ждала общая судьба — остаться благими пожеланиями. Функции Содружества Независимых Государств как региональной организации ограничивались взаимными консультациями и обсуждением отдельных проектов сотрудничества.

Между тем взаимные экономические отношения стран СНГ год от года ослабевали. Происходила переориентация торговли на западноевропейский и другие рынки. Доля межреспубликанского товарооборота, составлявшая до распада СССР в совокупном его внешнем и внутреннем обороте около 70%, снизилась до 30%, причем у России она находится на уровне 16~18%². Эти цифры свидетельствуют о незначительных упущенных возможностях регионального сотрудничества и заставляют искать пути его налаживания.

Инициативы последних лет исходят из концепции разноскоростной и разноуровневой интеграции. Другими словами, заинтересованные страны участвуют в региональном сотрудничестве на неодинаковых по степени интеграции и времени ее осуществления условиях. Одни идут на более продвинутые формы взаимодействия и объединения, другие подключаются лишь к их начальным стадиям. Сферы и темпы интеграции определяются в зависимости от желания и готовности участников. К таким моделям региональных объединений относятся Союзное государство России и Белоруссии, Евразийское экономическое сообщество и интеграционный проект «Единое экономическое пространство России, Украины, Белоруссии и Казахстана».

Реализация этих моделей, как и всех предшествующих интеграционных начинаний, сталкивается с привычными проблемами, свидетельствующими о глубоком расхождении между замыслами и практическим их воплощением в жизнь. Не столько несовпадение экономических интересов,

сколько дефицит доверия и политические различия срывают декларируемые планы. Правда, осознание участниками упомянутых интеграционных начинаний подлинных экономических интересов своей страны тоже порой неадекватно из-за идеологических пристрастий и отсутствия государственной мудрости.

Российско-белорусский союз достраивает зону свободной торговли, совершенствует совместные управленческие структуры, продвигается по пути перехода к общей валюте. На темпах рождения союза двух государств сказываются различия в са[^]юй последовательности его строительства. По мнению российской стороны, на первых этапах следует сосредоточить усилия на конкретных шагах по экономической интеграции, вести строительство снизу, закладывая фундамент. Другими словами, создавать совместные компании, налаживать производственную кооперацию, улучшать климат для российских инвестиций в белорусскую экономику и белорусских — в российскую, гармонизировать экономическое законодательство, вести дело к введению единой валюты. Белорусская сторона считает первоочередной задачей формирование и налаживание работы наднациональных органов союзного государства, чтобы бизнес имел гарантии стабильности складывающихся интеграционных отношений, находился под крышей политических структур. Перспективы нахождения компромиссов по спорным вопросам зависят главным образом от политической воли сторон.

Евразийское экономическое сообщество (НврЛзЭС) образовано по инициативе Казахстана в конце 2000 г., оно объединяет пять стран — Белоруссию, Казахстан, Россию, Киргизию и Таджикистан. Уже ранее, начиная с 1995 г., эти страны достигли определенного прогресса в создании таможенного союза. В 1999 г. они пошли дальше, подписав договор о таможенном союзе и едином экономическом пространстве. Учреждение ЕврАзЭС было призвано придать дополнительный импульс предшествующему процессу экономического сближения пяти стран. Учредители констатировали, что формирование зоны свободной торговли между ними находится на завершающей стадии и идет переход к

образованию единой таможенной территории. Наибольшая степень (95%) гармонизации **внешнего** тарифа была достигнута между Россией и Белоруссией, тогда как между Россией и Казахстаном сделаны только первые шаги³. Новая организация поставила задачу ускорить этот процесс, способствовать созданию единого экономического пространства. Подразумевалось, что члены ЕврАзЭС построят общий рынок товаров, услуг, капиталов, труда, создадут единую инфраструктуру, приступят к координации и гармонизации экономической политики и национального законодательства.

Последующая практика сотрудничества разошлась с амбициозными планами. Они оказались нереалистичными, не учитывавшими различия национальных интересов и неподготовленность к такой интеграции управленческих структур. Намечавшуюся в сжатые сроки унификацию таможенной политики не удалось осуществить, и рождение таможенного союза отодвинулось на неопределенное время. Но участники ЕврАзЭС, извлекая уроки из неудач, продолжают двигаться в выбранном направлении.

Свидетельством этого стало предложение России образовать в рамках существующих союзов единое экономическое пространство четырех наиболее крупных и промышленно развитых стран — России, Украины, Белоруссии и Казахстана. Эта инициатива нашла понимание, и в сентябре 2003 г. было подписано соответствующее соглашение. Поскольку взаимосвязанность развития хозяйства упомянутых стран наиболее значительна, всестороннее использование связанных с этим выгод и преимуществ отвечало общим интересам. Исходя из этого можно было рассчитывать на сравнительно быструю реализацию того, что декларировалось в других соглашениях и договорах, но не осуществлялось. Кроме того, согласие Украины на участие придавало новое качество всему «проекту четырех»*.

К сожалению, как уже неоднократно случалось, претворение в жизнь намеченных целей пробуксовывает и затягивается. Причины этого, в сущности, не новы — расхождение интересов и политических подходов. Украина, например, не проявляет готовности идти дальше, чем участие в зоне свободной торговли, что особо чувствительно для судьбы про-

екта. Наблюдаются **расхождения** интересов при согласовании общей линии в переговорах о вступлении в ВТО. Противодействие «проекту четырех» оказывается и со стороны Запада. Словом, перед лицом трудностей решения назревших вопросов интеграции на многосторонней основе участники «ЕЭП четырех» пытаются сделать это в рамках двусторонних соглашений.

Далеко идущие намерения участников «ЕЭП четырех» слабо подкреплены регулирующими административными структурами. Действует Совет глав государств, решающий на основе консенсуса назревшие вопросы, а также Группа высокого уровня из заместителей председателей правительств, координирующая работу групп экспертов. На них возложено составление нормативно-правовых документов, **обеспечивающих** достижение поставленных целей интеграции. Россия, Казахстан и Белоруссия не отказываются от намерения создать полноценный таможенный союз и общий рынок товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Они не снимают также с повестки дня возможность перехода к валютному союзу. Поэтому выступают за одновременную разработку и принятие Экономического кодекса ЕЭП — основополагающего правового фундамента для такого глубокого взаимодействия. с/

Объективный ход истории рано или поздно заставит государства, образовавшиеся после распада СССР, переходить к более глубокому экономическому взаимодействию. Упускать открываемые таким сотрудничеством преимущества было бы крайне опрометчиво. Но потребуется время, чтобы политики осознали это и выработали равноправные и взаимовыгодные механизмы интеграции. Видимо, в этом процессе между отдельными странами возникнут разные степени сближения. Россия и Белоруссия уже ныне готовы пойти значительно дальше, чем остальные страны, и в случае успеха этот пример может стать притягательным для остальных.

Приведенный обзор различных форм и практического опыта интеграционных объединений позволяет констатировать, что регионализм превратился в одну из характерных черт экономической глобализации. Он в известной мере

противостоит многосторонней системе полного открытия национальных рынков для всех стран на основе принципа наибольшего **благоприятствования**. Такая система торговли дает преимущества наиболее **экономически** сильным странам. Однако коллективная защита своих интересов позволяет недостаточно индустриально развитым странам подготовиться к участию в глобальной конкуренции на более приемлемых условиях. Региональные группировки все чаще вступают в сотрудничество друг с другом, сближая свои интересы и расширяя зону преференциальных условий взаимодействия. Глобальная экономика развивается как **многосекторная** структура, в которой занимают свое место не только отдельные страны, но и их интеграционные объединения. Известная степень автономии этих структур — необходимая предпосылка соблюдения национальных и коллективных интересов в ходе процесса глобализации.

¹ Куренко А., Попов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 46.

² Российский экономический журнал. 2004. № 11—12. С. 71.

³ Косикова Л. Интеграционный проект «Единое экономическое пространство России, Украины, Белоруссии и Казахстана» (концепция, содержание, этапы и перспективы реализации) / Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ: Руководство / Под ред. Дэвида Г. Тарра. М., 2006. С. 221.

Контрольные вопросы

1. Какие факторы побуждают страны к созданию региональных экономических объединений?
2. Почему регионализм не отрицает экономический глобализм и процесс либерализации мировых экономических отношений?
3. С какими трудностями сталкиваются интеграционные процессы в разных частях мира?
4. Почему дезинтеграционные тенденции пока преобладают над интеграционными на постсоветском пространстве?

Лекция десятая

РОССИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Россия, переживающая кризис переходного периода, не может претендовать на достойное место в мировой экономике. Ее доля в торговом обороте всех стран едва превышает 1%, экономика обременена крупным внешним долгом, конкурентоспособная готовая продукция занимает скромное место в экспорте и только по товарам топливно-сырьевой группы, некоторым видам вооружения и дешевым акциям предприятий она представляет интерес для участников мирового рынка. Однако *в перспективе ее роль в глобальной экономике может существенно возрасти, если учесть потенциальные возможности, которые открывают географическое положение на двух континентах, обилие природных богатств, значительный научно-интеллектуальный и промышленный потенциал*. Под этим углом зрения надо воспринимать современное состояние российских внешнеэкономических связей.

10.1. Объем и динамика внешней торговли

Попытно, что Россия существенно уступает бывшему Советскому Союзу по удельному весу в мировой экономике: она хотя и самое крупное, по только одно из образовавшихся после распада СССР независимых государств. В результате крутой ломки общественных отношений, отброшенной страну на несколько десятилетий назад, на Россию в начале нового века приходилось не более 2% мирового ВВП, а ее доля в объеме мировой торговли была еще меньше. По-

ложение России среди ведущих мировых экспортеров товаров иллюстрирует следующая диаграмма (рис. 10.1).



Рис. 10.1¹

По объему внешнеторгового оборота (сумма товарного экспорта и импорта) Россия занимала среди других государств мира в 2000-2005 гг. 20-21-е место — рядом с такими небольшими государствами, как Швеция и Норвегия.

По сравнению с 1990 г. физический объем внешнеторгового оборота страны сократился примерно вдвое и значительно ухудшилась его товарная структура. К сожалению, в первые годы после начала радикальных рыночных реформ не было надежной статистики внешней торговли — новое государство только создавало таможни на границах бывших советских республик. Несмотря на отсутствие надежных данных, ясно, что общий лавинообразный спад производства и разрыв сложившихся хозяйственных связей на терри-

тории бывшего СССР и внутри России не могли не привести к свертыванию внешнеторгового оборота. В 1991 г. российский товарооборот с союзными республиками составлял в пересчете по мировым ценам 138 млрд. долл., а торговля с внешним миром — 95 млрд. долл. Таким образом, в анализе динамики внешнеторгового оборота России следует исходить из указанной базы примерно в 233 млрд. долл.² По данным Госкомстата РФ, развитие российской внешней торговли в пореформенные годы характеризуют следующие данные (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Объем внешней торговли России в 1992-2005 гг.
(в млрд. долл. в текущих ценах)³

Годы	Экспорт	Импорт	Сальдо
1992	53,6	43,0	10,6
1993	59,7	44,3	15,4
1994	67,8	50,5	17,3
1995	82,9	62,6	20,3
1996	90,6	68,0	22,6
1997	89,0	72,0	17,0
1998	74,9	58,0	16,9
1999	75,7	39,5	36,2
2000	105,5	44,9	60,6
2001	103,0	53,4	49,6
2002	107,3	61,0	46,3
2003	135,9	70,1	59,8
2004	183,5	96,3	87,2
2005	243,6	125,3	118,3

* Приводимые данные относятся к торговле товарами и включают (на основе оценки) ту часть ТОДарооборота, которая осуществляется отдельными лицами, так называемыми челноками. Они импортировали ежегодно в 1999-2001 гг. товаров на сумму до 10 млрд. долл.

Источник: Данные Госкомстата. Russia: Foreign Economic Relations, Quarterly Review. 2005. N4. P. 49. All-Russia Market Research Institute, Moscow, 2005.

Данные таблицы свидетельствуют о резком спаде внешнеторгового оборота в первые два года реформ. При сокращении за это время объема российского ВВП примерно на 30% против 1991 г. внешнеторговый оборот уменьшился вдвое, а с бывшими союзными республиками — втрое³. В дальнейшем — в 1994-1997 гг. — происходило увеличение экспорта и импорта, однако темпы роста последнего были более низкими.

Прирост экспорта обеспечивали топливно-сырьевые товары, но не в результате увеличения их производства, а вследствие переключения на внешние рынки продукции, не находящей сбыта на внутреннем рынке из-за свертывания спроса и охватившего страну кризиса неплатежей. Для экспортеров это было крайне выгодно, поскольку мировые цены в пересчете на рубли были значительно выше внутренних.

Приведенные статистические данные далеко не полностью отражали реальные торговые отношения, которые в определенной части не вошли в официальную статистику. Помимо «челночной» торговли больших размеров достигли контрабандная торговля, бартер, увод валютной выручки в результате фиктивного занижения экспортных цен или стоимости переработки «давальческого сырья» при так называемом толлинге. Последний позволил посредническим офшорным компаниям закупать на льготных условиях для российских предприятий глинозем, как вовне, так и внутри России, оплачивать по внутренним ценам его переработку, а затем получать в свое полное распоряжение готовый алюминий для экспорта. Широко практиковался Украиной и странами Балтии реэкспорт топливно-сырьевых товаров, купленных в России по ценам ниже мировых. Реэкспортные операции с российскими цветными металлами вывели в начале 90-х годов Эстонию, которая их никогда не производила, в число крупных мировых их экспортеров.

В течение всех переходных лет у страны отмечался значительный актив торгового баланса, который в 2004 г. достиг рекордного уровня 87 млрд. долл. Финансовый коллапс 1998 г., приведший к откату от выплат по внешнему долгу и четырехкратной девальвации рубля, сказался на

резком сокращении импорта, создав одновременно дополнительные стимулы для экспортеров. Последние за прежний объем экспорта в долларах стали выручать в 2-4 раза больше рублей, и соответственно возросла их заинтересованность в наращивании вывоза. С 2001 г. импорт начал расти в связи с **увеличением** доходов населения, перемещением спроса на более качественную импортную продукцию и сглаживанием резких ценовых различий между отечественными и иностранными товарами.

Многолетнее крупное превышение экспорта над импортом нуждается в комментарии. Оно характерно также для Японии и ЕС. При прочих равных условиях это означает, что часть произведенного страной продукта ею не потребляется, а вывозится и не служит для оплаты импорта. Соответствующая валютная выручка используется для пополнения валютных резервов ЦБ, выплаты внешних долгов, но, кроме того, оседает за рубежом па банковских счетах предприятий и отдельных лиц как гарантированный от обесценения резерв, используемый на покупку ценных бумаг, недвижимости, строительство или приобретение промышленных объектов. Так золотовалютные резервы ЦБ достигли в 2005 г. 200 млрд. долл. с лишним против 12 млрд. долл. в 1997 г. К этому следует еще добавить около 50 млрд. долл., накопленных в Стабилизационном фонде, которые также используются для приобретения ликвидных зарубежных ценных бумаг. Зарубежные вложения, конечно, приносят определенный доход, но в случае с Россией он намного меньше, чем при внутреннем производственном использовании ушедших за границу денег. Тем более, что Россия испытывает инвестиционный голод и безработицу.

Экспортные поставки оказались в силу ряда причин особо прибыльным делом. Поскольку валютный курс рубля опустился значительно ниже паритета его покупательной силы, это сделало продажу вовне предпочтительнее, чем на внутреннем рынке. В 1992 г. курс рубля составлял лишь 10% его паритета по покупательной силе, а в 2000-2005 гг. — меньше половины. В условиях высокой инфляции продажа за твердую валюту давала еще одно ощутимое преимущество, так как подстраховывала от обесценения выручки. И,

наконец, экспорт становился единственной возможностью поддержания производства и сбыта продукции, которая не находила спроса в результате сокращения вдвое экономической деятельности и доходов населения.

10.2. Товарная структура внешней торговли

К сожалению, внешний спрос ограничивался в основном товарами топливно-сырьевой группы, металлами, удобрениями, лесоматериалами. Продукция машиностроения и некоторые другие виды готовой продукции не могли выдержать конкуренцию мирового рынка или преодолеть устанавливаемые странами Запада дискриминационные барьеры на пути российских товаров. Обладающая конкурентными преимуществами российская продукция, например стальной прокат и другие металлы, обогащенный уран, продукция химической промышленности, стекло, древесно-волоконные плиты, наталкивается на те или иные ограничения.

В 2005 г. на экспорт направляли 55% добытой в стране нефти, 47% природного газа, 33% нефтепродуктов, 45% готового проката черных металлов, 75% произведенных минеральных удобрений, 81% целлюлозы¹. Представление о товарной структуре российского экспорта дает табл. 10.2.

Таблица 10.2

Товарная структура российского экспорта
в 1997, 2000, 2005 гг. (%)

Товарные группы	1997	2000	2005
Продовольствие и сельскохозяйственное сырье	1,9	2,6	1,9
Топливо и электроэнергия	48,4	53,8	64,6
Химическая продукция и каучук	8,3	7,2	5,9
Лесоматериалы и бумага	4,2	4,3	3,4

Товарные группы	1997	2000	2005
Текстиль, изделия из текстиля и обувь	1,1	0,8	0,4
Металлы и металлоизделия	24,0	21,7	17,0
Машиностроительная продукция и транспортные средства	10,7	8,8	5,6
Другие товары	1,4	1,8	1,2
Весь экспорт	100	100	100

Источник: Russia: Foreign Economic relations. Trend and Prospects. Quaterly Review, N 4, 2005. С. 54. VNIKI, Moscow.

На страны дальнего зарубежья приходилось в 2004 г. 84% всей стоимости экспорта, в том числе на индустриально развитые — около 58%, развивающиеся — 26, а на ближнее зарубежье — 18,3%. Другими словами, российский экспорт в подавляющей части был ориентирован на Западную Европу (более 1/3), Центральную и Восточную Европу, США. На первом месте по объему внешнеторгового оборота в 2004 г. среди торговых партнеров России в дальнем зарубежье находилась Германия, на втором — Китай, на третьем — Италия, на четвертом — Нидерланды. В ходе переориентации внешних связей особенно резко сократилась торговля со странами Центральной и Восточной Европы.

В российском экспорте, который в годы реформ остается чуть ли не решающим фактором поддержки экономической деятельности в стране, преобладают энергоносители, металлы, удобрения, лесоматериалы. Они дают более трех четвертей всей экспортной выручки. В середине 90-х годов Россия вышла на первое место в мире по экспорту алюминия, на второе место среди экспортеров черных металлов. На нее приходилось 25% мирового экспорта алюминия, 20% никеля, 7% меди³.

Данные о физическом объеме экспорта за 1996—2005 гг. свидетельствуют о росте поставок за рубеж нефти, нефтепродуктов, газа, железной руды и ее концентратов, угля, удобрений, круглого леса, фанеры, целлюлозы, чугуна, а также алюминия, меди, никеля. Экспорт нефти, например, увеличился со 145 млн. т в 2000 г. до 253 млн. т в 2005 г., а нефтепродуктов — соответственно с 63 млн. до 97 млн. т. Зарубежные поставки природного газа выросли со 190 млрд. куб. м в 2003 г. до 207 млрд. куб. м в 2005 г., угля соответственно — с 61 млн. до 80 млн. т, электроэнергии — с 21 млрд. кВт·ч до 22 млрд. кВт·ч*. Это не значит, что в соответствующих пропорциях увеличивалась экспортная выручка, поскольку индексы экспортных цен по большинству перечисленных позиций, за исключением топлива, в 1996-2000 гг. упали на 20-25%⁷. Затем начался их очередной подъем, особенно значительный на нефть и газ.

Вывоз сырья, топлива и материалов сам по себе — вполне нормальная и выгодная практика торговли, однако в экспорте таких развитых стран, как США, Англия, Австралия, Канада, Норвегия и другие, ему принадлежит отнюдь не главное место. Российская же структура экспорта крайне однобока и напоминает структуру вывоза некоторых отсталых стран, что делает страну очень уязвимой и зависимой от превратностей конъюнктуры мирового рынка. Состояние государственного бюджета и благополучие экономики в целом оказались связанными, например, с тем, как складываются на мировом рынке цены на нефть и не опустятся ли они ниже 17-20 долл. за баррель. Можно сказать, что эта зависимость достигла предела и уже привела к ущербной деформации структуры экономики страны, поскольку отрасли, не работающие на экспорт и не имеющие достаточного внутреннего сбыта, пришли в упадок.

Топливно-сырьевая ориентация российского экспорта усилилась в результате радикально-либеральных рыночных преобразований. В известной мере она **носит** вынужденный характер, спасая соответствующие отрасли от недогрузки и удерживая всю экономику от спада. Но цена такой структурной деформации, расходящейся с общемировыми тен-

денциями, весьма высока. Упор на отрасли ТЭКа как на палочку-выручалочку в решении бюджетных и долговых проблем страны ограничивает возможности развития обрабатывающих отраслей и АПК. Вывоз за рубеж до f_3 производимых удобрений, наносящий огромный ущерб российскому сельскому хозяйству, — результат структурных аномалий, порожденных рыночными реформами. Экспорт многих цветных металлов, внутренние цены которых в ряде случаев выше мировых и не по карману отечественным потребителям, также относится к таким аномалиям. От этого страдают собственные обрабатывающие отрасли. «Утяжеление» структуры экономики в результате гипертрофированного развития таких отраслей, как металлургия, базовая химия, целлюлозно-бумажная, цементная промышленность, имеет еще один существенный минус — значительное загрязнение окружающей среды.

Что касается машин и оборудования, то их доля в экспорте мизерна и никак не соответствует структуре российской промышленности и имеющемуся научно-техническому потенциалу. Удельный вес этой группы в мировом экспорте по рубежу веков достигает 40%, в экспорте США и Германии — почти половины, а в России он не дотягивает и до 10%. В вывозе продукции обрабатывающих отраслей промышленности более половины составляла низкотехнологичная продукция, чуть более 40% — рядовая по технологии и лишь 1,5-1,8% — наукоемкая, высокотехнологичная⁸. Конкурентоспособен экспорт военной техники, и на этом сегменте мирового рынка Россия сохраняет четвертое место после США, Великобритании, Франции⁹. Она может конкурировать также в области космической техники и услуг.

Импорт в 90-е годы помогал затыкать дыры в расстроенной экономике, поддерживать потребление населения на терпимом уровне.

Таблица 10.3

Товарная структура российского импорта
в 1997, 2000, 2005 гг. (%)

Товарные группы	1997	2000	2005
Продовольствие и сельскохозяйственное сырье	25,1	21,8	17,7
Топливо и Электроэнергия	5,8	8,3	3,1
Химическая продукция и каучук	14,4	18,0	16,5
Лесоматериалы и бумага	3,6	3,8	;;;
Текстиль, изделия из текстиля и обувь	4,5	5,9	3,7
Металлы и металлоизделия	7,1	8,3	7,8
Машиностроительная продукция и транспортные средства	35,3	31,4	44,0
Другие товары	4,2	4,9	3,9
Весь экспорт	100	100	100

Источник: Russia: Foreign Economic relations. Trend and Prospects. Quarterly Review, N 4, 2005. С. 54. VNIKI, Moscow.

В структуре ввоза преобладают продовольствие и сырье для его производства, а также одежда и обувь, бытовая и организационная техника (включая компьютеры и компоненты для них), легковые автомобили, разное оборудование непроизводственного назначения. На эти товарные группы приходится 50-55% всей стоимости импорта. Доля импорта в товарных ресурсах розничной торговли в 2004-2005 гг. доходила до 45%¹⁰. До 1998 г. около половины потребляемого в стране продовольствия завозилось из-за границы. Только после обвального падения валютного курса рубля доля отечественных продуктов питания и потребительских товаров в розничном товарообороте поднялась до 60% в 2001 г.¹¹ В 2005 г. эта доля составляла уже около 70-80%.

Однако на общей товарной структуре ввоза улучшение снабжения населения собственным продовольствием почти не отразилось.

Внутренние потребности в текстиле, одежде, обуви, предметах галантереи и других бытовых мелочах в ощутимых размерах восполняли «челноки». В разгар «челночной» торговли в 1999-2000 гг. они, по имеющимся оценкам, ежегодно ввозили перечисленных товаров на сумму до 10 млрд. долл., тогда как по линии традиционной торговли ввоз составил лишь 2 млрд. долл.

Представление о роли импорта в удовлетворении потребностей населения дает табл. 10.4.

Таблица 10.4

Доля импорта отдельных товаров (видов продукции)
в их товарных ресурсах (в %)

	2000	2002
Продовольственные товары		
Говядина	23,1	34,7
Свинина	24,4	46,3
Мясо птицы	53,5	57,3
Масло животное	46,0	51,1
Сыры жирные (включая брынзу)	23,0	33,0
Рыбная продукция (без консервов)	10,8	15,3
Мука	1,3	0,4
Крупа	2,8	2,0
Макаронные изделия	14,6	14,0
Масла растительные	24,5	33,8
Маргариновая продукция	12,4	13,0
Чай	96,0	76,0
Соль	13,9	18,2
Непродовольственные товары		
Ткани шерстяные	20,5	50,1
Ткани хлопчатобумажные	4,6	4,4
Чулочно-носочные изделия	31,9	60,1
Верхний трикотаж	...	75,4
Швейные изделия	...	85,0
Меха и изделия меховые	...	86,7
Обувь кожаная	27,4	58,9

	2000	2002
Синтетические моющие средства	42,7	48,1
Мыло туалетное	36,2	53,0
Парфюмерно-косметически товары	75,1	75,3
Часы	62,6	70,8
Телевизоры	54,5	61,0
Стиральные машины	33,4	64,8
Пылесосы	...	80,0
Холодильники и морозильники	34,9	43,0
Велосипеды и мопеды	47,0	74,5
Мебель	37,0	50,2
Ковры и ковровые изделия	69,5	82,4
Лекарственные средства	64,0	67,2

Источник: данные Госкомстата.

Из приведенных данных следует, что по продуктам животноводства - мясу и маслу, т.е. самому важному для нормального развития человеческого организма белковому компоненту питания, российское население почти наполовину зависит от импорта. По лекарствам, одежде, обуви, бытовой технике эта зависимость достигает 60-80% рыночных ресурсов. Перечисленные группы потребительских товаров составляют около 30% стоимости всего российского импорта. Отечественные производители не выдерживали конкуренции с зарубежной продукцией и вынуждены были свертывать свое производство. Без необходимой защиты и поддержки государства приходили в упадок целые отрасли промышленности, работающие на внутренний рынок. Пострадали легкая промышленность, фармацевтика, выпуск бытовой техники.

Если в советские времена в импорте были широко представлены машины и оборудование, транспортная и строительно-дорожная техника, комплектующие изделия и компоненты, материалы, т.е. он имел выраженное производственное назначение, то российские рыночные реформы придали ему потребительский характер. Резкое сокращение

промышленных инвестиций обусловило свертывание ввоза новейшего оборудования и материалов. К сожалению, открытость российской экономики, на которую реформаторы возлагали надежды ускорения экономического роста, не стала действенным инструментом научно-технического прогресса и модернизации производственной базы страны.

Из-за валютно-финансового кризиса 1998 г., сопровождавшегося значительным снижением реальных доходов населения и удорожанием импортных товаров, сократился объем ввозимого продовольствия и промышленных потребительских товаров. Так, по сравнению с 1996 г. в 2000 г. свежемороженого мяса было ввезено на треть меньше, сливочного масла — на 40%, обуви — почти в 8 раз¹². Выпадение импорта в значительной мере возместили отечественная промышленность и сельское хозяйство, долгие годы испытывавшие недогрузку из-за внешней конкуренции и ограниченности спроса. В дальнейшем по мере возобновления роста экономики и реальных доходов населения завоз из-за границы продовольствия вновь начал стремительно увеличиваться. С 2001 по 2005 г. импорт мороженого мяса вырос с 905 млн. до 1956 млн. долл., мяса птицы — с 739 до 865, масла — со 160 до 245, обуви — с 207 до 229 млн. долл. Правда, частично эти цифры отразили рост мировых цен, особенно на мясо.

Несмотря на то что участие России в мировой торговле выражается в относительно скромных величинах, ее зависимость от состояния дел на мировых рынках непропорционально велика. Доля импорта в общем объеме российского ВВП составила в 2004 г. 24,9%, а в объеме розничной торговли — 39%. Эти цифры получены путем пересчета по действующему курсу стоимости импорта из долларов в рубли и сопоставления рублевой оценки импорта с рыночными ресурсами в текущих ценах. Поскольку валютный курс рубля сильно занижен по сравнению с паритетом покупательной силы, то рублевая оценка импорта искусственно завышает его объем при сопоставлении с внутренней товарной массой. И тем не менее цифры говорят о том, что с точки зрения безопасности страны и надежности обеспечения внутренних потребностей продовольствием,

лекарствами и некоторым другим товарами допустимый порог внешней зависимости превышен.

Уязвимость внутреннего экономического развития и его зависимость от мирового рынка и внешней торговли проявляются и в такой важной сфере, как ценообразование. Политика форсированного приближения внутренних цен к мировому уровню, игнорирующая структуру национальной экономики, преимущества, которые ей дают обилие топлива и сырья и относительно низкая зарплата, привели к опасным перекосам и диспропорциям в экономике. Принятие импортных цен за основу при формировании внутренних цен на многие товары и услуги и ориентация па доллар как меру стоимости не сопровождалась соответствующим подтягиванием зарплаты и пенсий основной массы населения к международным стандартам. В результате падал спрос, а вслед за ним свертывались и вполне жизнеспособные производства. Долларизация российской экономики привязывает ее к американской финансовой политике. Оборот долларов в России в пересчете по их валютному курсу в рубли намного превышает циркулирующую в стране рублевую массу. Ввоз долларовой наличности превратился в крупную статью импорта, сопоставимую с импортом товаров из дальнего зарубежья¹⁴.

Общий взгляд на российскую внешнюю торговлю позволяет констатировать, что *страна участвует в международном разделении труда в незавидном качестве поставщика сырья и потребителя готовой продукции непроизводственного назначения. Такое положение в международном разделении труда неблагоприятно*, так как наблюдается устойчивая тенденция ухудшения условий торговли при обмене сырья на готовую продукцию. Правда, группа стран — экспортеров нефти представляет в последнее время исключение.

По сравнению с дореформенным 1991 г. в 1998 г. условия торговли ухудшились па треть, так как экспортные цены снизились, а импортные выросли. В последующем под влиянием роста цен на топливо условия торговли стали улучшаться, компенсируя потери предшествующего периода. Об этом свидетельствует табл. 10.5.

Таблица 10.5

Индексы физического объема и единицы стоимости экспорта и импорта,
а также условий торговли России в 1996-2005 гг. (показатели 1995 г. приняты за 100%)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Физический объем экспорта	101,1	101,9	101,5	111,1	122,4	125,8	139,0	166,7	184,5	193,2
Единица стоимости экспорта	108,6	106,5	89,7	82,4	105,6	98,8	94,9	106,3	130,4	165,5
Физический объем импорта	98,1	118,8	105,7	89,2	115,3	149,7	176,3	211,7	262,9	321,3
Единица стоимости импорта	100,2	95,0	87,7	72,1	62,5	59,0	55,2	56,2	59,6	63,5
Условия торговли	108,4	112,1	102,3	114,3	169,0	167,5	171,9	189,1	309,6	304,2

Источник: Russia: Foreign Economic Relations, Quarterly Review, N 4, p. 50.

За приведенный в таблице период условия торговли складывались благоприятно для России. Повышение экспортных цен опередило в 2,6 раза их динамику по импорту. Физический объем вывозимых товаров за счет топливно-сырьевой группы практически удвоился, тогда как объем импорта более чем утроился. Что касается цен экспорта, то они повысились на 65,5%, а цены импорта снизились более чем на треть. Под влиянием изменений как физического объема, так и цен экспорта и импорта условия торговли улучшились за десятилетие в рекордных размерах - более чем втрое.

10.3. Резервы повышения конкурентоспособности российской экономики

Совершенно очевидно, что несмотря на отмеченные негативные стороны внешнеэкономических связей, их дальнейшее развитие и совершенствование необходимы для возрождения России, модернизации ее промышленности и сельского хозяйства. Поэтому на повестке дня стоят выработка и последовательная реализация стратегии активного включения страны в мировую экономику, перестройка управления этой сферой деятельности. Предстоит предпринять меры по поддержке экспортеров, защите собственных перспективных отраслей от неоправданной внешней конкуренции и развитию импортозамещающих производств. Страна должна поднять свою конкурентоспособность на мировых рынках, сделав ставку на те отрасли и производства, которые имеют к этому хорошие предпосылки.

Пока спектр возможностей наращивания и рационализации экспортного потенциала ограничен. России придется еще не один год опираться на минеральные ресурсы как важнейший источник валютных поступлений. Она лучше многих стран обеспечена запасами энергоносителей и других видов сырья, древесины. На нее приходится 13% мировых разведанных запасов нефти, 36% природного газа, 12% угля и соответственно 15% и 31% мировой нефте- и газодобычи. Вместе с тем невозобновляемость и истощение запав

сов полезных ископаемых, повышающиеся капиталоемкость и себестоимость добычи и транспортировки будут все больше сдерживать рост производства и экспорта в добывающих отраслях и заставлять переносить центр тяжести на энерго- и материалосбережение. С другой стороны, мировые цены на топливо, цветные металлы и некоторые другие виды российского сырья и материалов имеют тенденцию оставаться на высоком уровне и даже расти. Спрос со стороны быстро индустриализирующихся Китая, Индии, Бразилии, а также США и ЕС явно опережает предложение, влияя на цены. Тем не менее ресурсный потенциал России нельзя считать вечным конкурентным преимуществом.

Следует принимать в расчет постепенное снижение до разумных пределов его роли в российской внешней торговле, сохранять резервы полезных ископаемых для будущих поколений, как это делают США. Одновременно по соображениям экономической целесообразности надо повышать степень переработки и облагораживания экспортируемых видов первичного сырья, топлива и материалов. Вывозить, например, в больших объемах круглый лес, вместо того чтобы поставлять продукты его все более глубокой переработки, крайне нерационально.

Руководствуясь мировым опытом, Россия *должна поставить во главу угла своей внешнеэкономической стратегии увеличение экспортных мощностей в обрабатывающей промышленности, и особенно там, где используются так называемые высокие технологии*. Сделать это непросто, если учесть, что в годы реформ основные фонды промышленности не обновлялись и на 70% изношены, а исследовательский и проектно-конструкторский потенциалы в ощутимой степени утрачены. По некоторым оценкам, лишь около 6% продукции российской обрабатывающей промышленности могут конкурировать на мировых рынках¹³.

Хотя за годы радикальных реформ Россия и потеряла существенную часть своего человеческого и интеллектуального капитала, он все еще ее главное богатство, оцениваемое экспертами в 400-600 млрд. долл., тогда как природный потенциал составляет свыше 100 млрд. долл. Разумеется, эти цифры весьма условны, как и капитализация производст

венных мощностей и других основных фондов. Скорее всего они занижены. Однако ясно, что *имеющийся в России человеческий капитал способен при разумном его использовании и дополнительном финансировании дать отдачу значительно большую, чем от вывоза топлива и сырья*. Будущее принадлежит экономике, основанной на знаниях.

При дополнительных усилиях и государственной поддержке можно поднять до мирового уровня ряд производств, где имеются уникальные технологии и изобретения, сохранились кадры специалистов и высококвалифицированных рабочих, а также производственная база. Упустить такой шанс значит обречь себя на дальнейшее отставание от ведущих индустриальных государств. Дело в том, что в условиях экономической глобализации возможность создания и присвоения интеллектуальной ренты от технических нововведений, которыми не располагают другие, становится решающим фактором конкурентоспособности и извлечения максимальных выгод от участия в международном разделении труда. Поэтому важно, чтобы государственная политика была нацелена на создание и наращивание таких преимуществ в самых перспективных областях научно-технического прогресса.

Этой цели отвечает принятое в январе 2006 г. решение правительства о создании специальной экономической зоны (СЭЗ) в подмосковном городе Зеленограде. Здесь намечается развернуть разработку изделий высоких технологий в электронике, телекоммуникационной, информационной и медицинской технике. На части территории города вводится благоприятный налоговый режим (освобождение от налога на добавленную стоимость импортируемого оборудования и от налога на недвижимость на 5 лет), что должно привлечь отечественных и зарубежных инвесторов. Организация многочисленных СЭЗ в Китае себя полностью оправдала, создав действенный стимул для привлечения иностранных инвестиций и освоения высокотехнологичных производств. Россия также рассчитывает на успешное распространение этого опыта.

Носителями высоких технологий и передовых технических решений остаются многие предприятия военпо-техни-

ческого комплекса, авиакосмической и атомной отраслей промышленности, биохимии, судостроения, энергомашиностроения, приборостроения, производства лазерной техники, средств информатики и программного обеспечения. Ряд направлений фундаментальной и прикладной науки располагает конкурентоспособным экспортным потенциалом. Примером успешного выхода на мировые рынки машиностроительной продукции может служить российская военная техника, которая остается пока ведущей позицией в этой еще очень скромной по удельному весу статье экспорта. Вывод на космические орбиты российскими ракетами иностранных спутников и космонавтов также служит иллюстрацией возможностей отечественной науки и промышленности.

Внеэкономическая стратегия России, разумеется, не должна сводиться к тому, чтобы сделать экспорт главным источником роста экономики. Для такой крупной по населению, территории и промышленному потенциалу страны решающее значение имеют развитие внутреннего рынка, одновременное и постоянное увеличение на нем платежеспособного спроса и предложения товаров и услуг. *Только опираясь на отечественный рынок и развитие конкуренции на нем, российская промышленность сможет занять достойные позиции в мировой торговле.* Поэтому ее конкурентоспособность обусловлена в первую очередь успешным реформированием всех звеньев хозяйственного механизма, оптимальным сочетанием регулирующей роли государства с рыночным саморегулированием. Успех реформ определяется тем, насколько создаваемый хозяйственный механизм способен стимулировать инновационную деятельность, творческую энергию людей, способствовать подъему науки, образования, укреплению здоровья населения, открывать ему доступ к информации и культуре и на этой основе обеспечивать подъем экономики и уровня жизни.

Перед Россией стоит задача не только сделать экспорт более эффективным и увеличить приток валюты, но и повысить народнохозяйственную отдачу импорта. Обе эти стороны более активного включения страны в глобальную

экономику взаимосвязаны и должны быть подчинены ускорению экономического развития. А это, как известно, невозможно без крупных капитальных вложений для замены устаревших и создания новых производственных мощностей. Чтобы наверстать упущенное за годы реформ в обновлении и строительстве основных фондов экономики, недостаточно собственных накоплений, не обойтись без привлечения средств извне. И то, и другое предполагает импорт новейшего оборудования и техники, приобретение лицензий и ноу-хау. До 60% необходимых для модернизации экономики технологий, по мнению экспертов, необходимо будет приобретать за границей. Дело это крайне выгодное. Один доллар на закупку лицензий сэкономил в Японии 16 долл., в США — 6,3, Франции — 5,4 долл., которые нужно было бы израсходовать па собственные НИОКР, да притом еще с неизвестным результатом.

Иными словами, *от международного разделения труда, состоящего в обмене сырья и топлива на готовую продукцию (по большей части на предметы потребления), России предстоит перейти к разделению труда преимущественно в производстве готовых изделий, особенно наукоемких и высокотехнологичных, идя на кооперацию в производстве узлов и деталей.* Российская экономика должна стать привлекательной для прямых иностранных капиталовложений. Только в этом случае наращивание экспорта и импорта становится мощным средством модернизации экономики.

На государство в этой связи ложится обязанность стимулировать ввоз передовой техники и технического опыта, привлекать иностранные инвестиции и защищать собственные производства, позволяющие сокращать нерациональную импортную зависимость. Весь арсенал средств внешнеэкономической политики (пошлины, кредитные, страховые и налоговые льготы, правовое регулирование и административные правила) следует поставить на службу этим целям. Вступление России в ВТО не должно лишить ее самостоятельности в обеспечении национальных интересов.

К сожалению, с началом радикальных рыночных реформ пошлины и налоги стали рассматриваться по большей

части как источник бюджетных доходов, а не как инструмент воздействия на импорт и экспорт в желательном для экономики направлении. Более того, снижение таможенной защиты под давлением ВТО призвано облегчить иностранным компаниям поставку на наш рынок готовой продукции, а не инвестирование в создание мощностей по производству этой продукции на российской территории. К этому ТНК обычно прибегают как к средству обхода высоких таможенных преград.

10.4. Платежный баланс и кредитные отношения

Поскольку участие России в мировой экономике не ограничивается обменом товарами и услугами, а включает еще и валютно-финансовые и кредитные отношения, туристический обмен, международную миграцию населения и т.д., то концентрированное выражение все эти виды взаимосвязей находят в ее платежном и инвестиционном балансах, которые дают богатую информацию для анализа (табл. 10.6).

Из года в год Россия имеет крупное положительное сальдо по счету текущих операций, отражающему расчеты за товары, услуги, а также поступления и выплаты доходов от инвестиций и оплаты труда. В 2004 г. оно составило 60,6 млрд. долл. Это означает реальный отток из страны части созданных в ней ценностей, так как превышение экспорта над импортом, поступлений над платежами балансируется за счет образования у страны долговых требований к загранице. Другими словами, страна кредитует в крупных размерах своих торговых партнеров. Частично это продиктовано экономической целесообразностью, например выполнением обязательств по погашению внешнего долга или наращиванием валютных резервов, хранящихся на счетах и в ценных бумагах других стран. Оправданны во многих случаях вложения денег в приобретение или создание иностранных филиалов российских компаний. По нет оправдания с точки зрения интересов нации масштабному бегству капиталов, когда, например, экспортная выручка остается

Платежный баланс России (в млн. долл.)

	1994	1998	1999	2000	2001	2004
Счет текущих операций	8434	683	24730	46317	35092	59920
Экспорт товаров (fob)	67826	74883	75666	105565	103194	183452
Импорт товаров (fob)	-50451	-58014	-39537	-44862	-53764	-96307
Торговый баланс	17375	16869	36129	60703	49430	87145
Услуги предоставленные	8425	12375	9067	9632	10899	20290
Услуги полученные	-15292	-16429	-13351	-17352	-21075	-33837
Баланс товаров и услуг	10508	12815	31545	52984	39254	73597
Доходы полученные	3499	4299	3882	4753	6800	10381
Доходы выплаченные	-5342	-16094	-11597	-11489	10689	-23381
Баланс товаров, услуг, доходов	8665	1020	24129	46248	35365	60597
Сальдо текущих трансферов	-231	-637	-601	70	-273	-677
Счет операций с капиталом	-2408	-382	328	10676	-9385	-1624
Поступления	5882	1705	885	11543	2118	862
Платежи	-3474	-2087	-1213	-867	-11503	-2486

Финансовый счет (балансирующий)	-30219	-12596	-19129	-33796	-5446	-49926
Прямые инвестиции за границу	-281	-1268	-1963	-3208	-2677	-10346
Прямые инвестиции в Россию	690	2764	3309	714	2540	12479
Портфельные инвестиции за границу	114	-258	254	-380	161	-4101
Портфельные инвестиции в Россию	-93	6293	-1882	-12808	-1079	4701
Другие инвестиции за границу (финансовые органы, правительство, банки)	-19548	-15958	-15447	-17026	-948	-24245
Другие инвестиции в Россию (финансовые органы, правительства, банки)	-11191	-4169	-3400	-3087	-3443	16823
Ошибки и пропуски	407	-9072	-6977	-9274	-8996	-8370
Баланс в целом	-18970	-21367	-1704	13923	11265	45235
Изменение валютных резервов	18970	21367	1704	-13923	-11265	-45235

Источник: International Financial Statistics. IMF, February 2002, p. 714, June 2002, p. 738. Официальный сайт Банка России. Статистика.

за границей и не возвращается в страну. Это — способ ухода от налогов, отмывания денег и сохранения незаконно приобретенных капиталов. По ряду оценок, в том числе официальных, ежегодный отток за границу капиталов составляет 15-20 млрд. долл., что обескровливает экономику, лишая ее половины фонда накоплений¹⁶.

Точных данных о бегстве капиталов не существует. По данным МВФ, страна потеряла в 1994-2001 г. около 170 млрд. долл. сбежавших капиталов. Минэкономразвития РФ считает, что за весь период реформ из страны вывезено 210-230 млрд. долл., из них более половины — незаконно¹⁷. Граждане России располагают за рубежом, по оценкам отечественных и иностранных экспертов, активами в 300 млрд. долл. без учета вложений в недвижимость. Опять-таки значительная часть этой суммы вывезена в обход законов и правил¹⁸.

Огромный актив по счету текущих операций не свидетельствует о рациональности внешнеэкономических связей. Конечно, неприятности сулит и значительное отрицательное сальдо, ибо его приходится покрывать, привлекая из-за границы кредиты и капиталы, т.е. влезая в долги. США, например, имеют хронический пассив по счету текущих операций, т.е. получают из-за рубежа материальных и других благ больше, чем их экспортируют. Благодаря этому они имеют крупные дополнительные ресурсы для внутреннего потребления. Однако при этом накапливается огромный внешний долг, который рано или поздно придется возвращать с процентами. К сожалению, в кредитовании США невольно участвует и Россия, храня резервы в долларах и используя долларовые банкноты во внутреннем обороте, хотя стране самой нужны деньги для инвестиций и расширения потребления населения.

Не во всех статистических публикациях дается расшифровка основных статей платежного баланса России. Например, в импорте услуг не раскрываются платежи за их отдельные виды — туризм, фрахт, страхование, аудит и т.д. А между тем расходы на иностранный туризм достигли в 2004 г. 3,6 млрд. долл.¹⁹ В статью «доходы выплаченные» входит оплата труда иммигрантов. По данным ЦБ России,

это 1,8 млрд. долл. в 2004 г., а фактически — с учетом нерегистрируемых сумм — намного больше. Кроме того, в статью входят выплаты, связанные с иностранными инвестициями. Последние составили в 2004 г. 23,3 млрд. долл. Такой отток средств говорит о наличии у политики привлечения иностранных инвестиций обратной стороны медали. При общей сумме иностранного капитала, инвестированного в Россию, в 82,0 млрд. долл. на 1 января 2005 г.³⁰ перечисленные за границу в 2004 г. доходы составили 28% суммы вложений²¹. Такова плата за привлечение зарубежных денег и опыта в российскую экономику.

Платежный баланс свидетельствует о росте заимствований средств за рубежом со стороны российских предприятий. Государство не прибегает к новым займам, погашая ранее полученные, а фирмы, особенно крупные, наращивают свои долги.

Российская статистика выделяет помимо прямых и портфельных инвестиций также «другие инвестиции» в экономику. В 2005 г. они составили 40,1 млрд. долл., в том числе в добывающие отрасли — около 2 млрд. долл., торговлю — около 20 млрд. долл., транспорт и связь — 3,6 млрд. долл., в сферу финансовой деятельности и операций с недвижимостью — 2,8 млрд. долл. В эту рубрику отнесены в основном привлеченные российскими компаниями зарубежные кредиты и другие заимствования.

Накопленный объем ПИИ в российскую экономику за годы реформ достиг 1 января 2006 г. 49,8 млрд. долл., портфельных — 1,9 млрд. долл. и «других» — 60,2 млрд. долл. Наибольшие суммы инвестиций поступили из Люксембурга, Кипра, Нидерландов, Великобритании, Германии. На эти страны пришлось более 80% всех вложений²².

Об отраслевой структуре ПИИ в российскую экономику дает представление следующая табл. 10.7.

Из приведенной таблицы следует, что интересы ТНК в настоящее время сосредоточены на добывающем секторе нашей промышленности, прежде всего ТЭК, и некоторых важных обрабатывающих отраслях, например металлургии, химии, а также торговле, отельном бизнесе, покупке недвижимости. Понятно, что ТНК начинают влиять на развитие этих сфер.

Таблица 10.7

**Отраслевая структура ПИИ
в российскую экономику в 2005 г. (млрд. долл.)**

Отрасли промышленности	2005
Добывающие В том числе нефтяная	4012 3913
Обрабатывающие В том числе:	6028
пищевая	550
лесоперерабатывающая	329
целлюлозная	95
химическая	229
металлургическая	173
машиностроение	217
Электроэнергетика В том числе линии электропередач, га- зо- и водопроводы	149
Строительство	117
Оптовая и розничная торговля В том числе автомобилями	767 131
Транспорт и связь	245
Финансовая деятельность	589
Операции с недвижимостью	930
Всего ПИИ	13072

Источник: Russia: Foreign Economic Relations, All-Russian Research Institute, Quarterly Review, N 4, 2005, p. 31.

В расшифровке позиции «другие инвестиции за границу» обращает на себя внимание сумма российских требований по статье «своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами», составившая в 2004 г. 25,9 млрд. долл.²³ В этой статье платежного баланса какая-то часть представляет нелегальный вывоз капитала. Добавьте к этому отток денег из страны, трудно идентифицируемый и потому включаемый в статью «ошибки и про-

пуски» — 6,2 млрд. в 2004 г., — и вы получите представление о масштабах ежегодных потерь столь необходимых стране капиталов.

Прямые и портфельные инвестиции в Россию, как и предоставляемые ей кредиты за все годы реформ значительно уступали вывозу капиталов из страны. И этот печальный факт тормозил восстановление ее экономики, переживающей беспрецедентный за всю историю трансформационный кризис. Кроме того, привлекаемые извне средства расходовались нерационально. По оценке Мирового банка, только 1/3 кредитов им проектов выполняется удовлетворительно. Многие предприятия не смогли получить закупленное в счет кредитов оборудование, так как не были в состоянии уплатить из своих средств таможенные пошлины. Кредиты проедались, закрывали прорехи в федеральном и региональных бюджетах, портфельные инвестиции носили в немалой степени спекулятивный характер. Поэтому иностранные вложения в развитие реального сектора экономики занимали непропорционально малую долю.

10.5. Проблемы урегулирования внешней задолженности

Россия выступает в мировой экономике как страна, на плечах которой лежит крупный внешний долг как бывшего Советского Союза, так и собственный. Но де-факто она является кредитором остального мира, поскольку размеры утечки капиталов и суммы предоставленных еще в советское время кредитов, правопреемником которых стала Россия, намного перекрывают ее долговые обязательства. Но вернуть эти деньги в полном объеме не удастся. Многие кредиты оказались безнадежными и подлежат полному или частичному списанию. Что касается сбежавших сомнительных по своему происхождению капиталов, то даже при объявлении амнистии трудно рассчитывать на их полный возврат.

Перешедшая к России задолженность бывшего СССР в сумме примерно 68 млрд. долл. образовалась в основном в

80-е годы, особенно в их второй половине, когда началась перестройка. Но, кроме того, существовала еще возникшая в советские времена задолженность по внешнеторговым сделкам предприятий и организаций в сумме около 35 млрд. долл., которая была переведена в разряд государственного долга России. Таким образом, на ее бюджет легли общие обязательства по советским долгам в размере более 100 млрд. долл. К этому прибавились собственные долги правительства России после распада Советского Союза, составившие к 2000 г. около 50 млрд. долл.²⁴, в том числе МВФ и Мировому банку — 25 млрд. долл. Новые власти, предпринявшие радикальные экономические реформы, пытались с помощью внешних заимствований смягчить остроту негативных социальных последствий перехода к рынку и не задумывались поначалу над проблемой обслуживания долга в будущем. Но вскоре она заявила о себе и побудила правительство вступить в переговоры с кредиторами. Об этом позволяет судить табл. 10.8.

Таблица 10.8

Международная кредитная позиция РФ
(в млрд. долл. на конец соответствующего года)

Год	Внешний долг	Зарубежные активы	Разница между активами и долгом	Платежи по внешнему долгу	Поступления по активам*	Разница между выплатами и поступлениями
1991	96,6	145,2	48,6
1994	119,9	3,6	1,3	-2,3
1995	120,4	54,8	33,6	6,2	1,6	-4,6
1996	125,0	134,5	9,5	7,2	2,9	-4,3
1997	123,5	6,9	3,4	-3,5
1998	145,5	7,8	1,0	-6,8
1999	158,4	131,1	-14,4	9,0	0,7	-8,3
2000	143,4	127,4	-31,0	9,8	0,8	-9,0
2001	134,5	104,4	-39,0	17,2	0,8	-16,4
2002	125,2	97,4	-37,1	14,1	0,6	-13,5
2003	119,7	94,0	-31,2	17,3	0,8	-16,5
2004	114,1	86,1	-33,6
2005	82,0	86,4	4,4

* Без учета стран СНГ.

Источник: данные Минфина РФ и Внешэкономбанка и оценки Б.А. Хейфеца.

Как следует из таблицы, Россия в годы реформ неуклонно сокращала свой внешний долг, но одновременно убывали и ее зарубежные активы, другими словами, требования по предоставленным кредитам и другим вложениям капитала. Сократились и поступления в страну платежей по обслуживанию долгов других стран перед Россией. Баланс по обслуживанию российской задолженности и задолженности других стран складывается не в нашу пользу с пассивом в 16,5 млрд. долл. в 2003 г.

Переговоры с Парижским и Лондонским клубами - двумя основными международными структурами, занимающимися вопросами погашения, регулирования и реструктуризации правительственных и коммерческих долгов, — принесли России некоторое облегчение. Тем не менее обслуживание задолженности остается тяжелой нагрузкой для экономики. Только за 1994-2003 г. на это ушло 99,1 млрд. долл., а в последующие годы ежегодные выплаты могут составлять 13-15 млрд. долл.

Внешние заимствования в течение 90-х годов закрывали прорехи в государственном бюджете, а также шли на обслуживание внешнего долга. К ним прибегли в 1998 г. как к спасательному кругу в попытке предотвратить крах валюты и банковской системы. Кредит МВФ в 4,5 млрд. долл. был мгновенно истрачен, но обвал курса рубля это не предотвратило.

С Лондонским клубом удалось договориться о частичном списании и реструктуризации задолженности коммерческим банкам. Но Парижский клуб не проявил готовности пойти навстречу России и облегчить бремя выплат по правительственным кредитам

Россия не имела четкой стратегии в вопросах получения новых и урегулирования старых долгов. Как во времена горбачевской перестройки, так и в последующем, с началом радикальных рыночных реформ, настоятельная потребность в иностранных кредитах возникала тогда, когда состояние внутреннего рынка и государственного бюджета становилось критическим и казна срочно нуждалась в деньгах. Тут уж было не до размышлений о том, как лучше потратить привлеченные извне средства. Некогда было вспоминать и о том, что долг платежом красен.

Соображения рациональности и стратегической выгоды также игнорировались при принятии на себя обязательств по долгам бывшего СССР. Имеющийся большой мировой опыт реструктуризации, выкупа, конверсии задолженности в собственность и т.п. не использовался должным образом. Поэтому ныне многие эксперты пишут об упущенных возможностях частичного списания советского долга. Польше, например, Запад списал половину ее внешнего долга. Видимо, новое и малоопытное в этих делах руководство страны еще находилось в то время во власти «комплекса великой державы», которой унижительно просить о поблажках. Не столь весомы оказались и переданные России долговые требования и другие зарубежные активы бывшего СССР.

К сожалению, этим не ограничивались просчеты в управлении внешней задолженностью. Россия приняла невыгодный для себя метод пересчета в доллары требований, **выраженных** в «мягких» валютах. При проведении приватизации были проигнорированы обязательства отдельных предприятий и организаций, заимствования которых за рубежом гарантировало государство. В результате, например, па государство лег долг в 1,5 млрд. долл. по погашению кредитов, полученных в конце 80-х годов под строительство на иностранных верфях 79 рыболовецких траулеров. Последние в ходе приватизации перешли в частные руки, а их новые собственники затерялись среди множества офшорных компаний.

Постоянная нехватка денег побуждала российское правительство соглашаться на условия кредитования, которые обязывали заемщика закупать на полученные деньги товары у страны-кредитора. Эти так называемые связанные кредиты создавали дополнительный рынок сбыта и обеспечивали рабочие места для иностранных предприятий, но **лишали** таких возможностей собственных производителей. А многие из них были в состоянии выпускать сравнимую продукцию по более выгодным ценам. Кроме того, связанные кредиты лишали покупателя преимуществ выбора среди конкурентов наиболее выгодного поставщика, что заставляло соглашаться на заведомо завышенные цены и другие невыгодные условия контракта.

Анализ внешних заимствований России за годы реформ приводит к выводу, что вливание в экономику

средств извне не стало фактором ее роста, хотя у других стран-заемщиков такая зависимость обычно прослеживается. Деньги расходовались главным образом не на создание производственных мощностей, а на текущее потребление, строительство объектов в сфере обслуживания. Кредитные деньги, за исключением весьма скромных прямых инвестиций, слабо участвовали в развитии экспортной базы страны и импортозамещающих производств, а только это является прочной основой возврата полученных кредитов.

По линии правительства Россия досрочно сокращает свою задолженность, но другие региональные структуры, коммерческие банки и предприятия активно заимствуют деньги за рубежом. Это иллюстрирует табл. 10.9.

Из **приведенных** в таблице данных видно, что в период с 1999 по 2006 г. государственный внешний долг уменьшился вдвое. Однако валовая внешняя задолженность страны, включающая обязательства не только государственных органов, но и частных структур, возросла до 258,5 млрд. долл. Обращает на себя внимание скачкообразное увеличение в 2005 г. по сравнению с 2004 г. зарубежных заимствований банков и предприятий. Они выросли со 108,9 млрд. до 176,2 млрд. долл. Это почти равно годовому объему экспорта, что вызывает известную тревогу в отношении своевременного выполнения обязательств.

Доставшиеся России в наследство от Советского Союза требования по предоставленным другим странам кредитам составляли внушительную сумму, однако возврат этих денег оказался более проблематичным, чем можно было ожидать. Кредиты давали государствам — членам СЭВа, а также дружественным странам развивающегося мира, па которые делала ставку советская внешняя политика. Они предназначались как на оплату поставляемого промышленного оборудования и технической помощи, так и в значительной части оружия и военной техники. Политические мотивы при этом превалировали над соображениями кредитоспособности получателей и риска невозврата долга.

В условиях коренного изменения расстановки сил на международной арене после распада Варшавского договора,

Таблица 10.9

Структура валовой внешней задолженности России (в млрд. долл.), методология Банка России

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Вся валовая внешняя задолженность РФ*	186,1	180,0	162,8	150,8	153,2	182,0	214,5	258,5
<i>Субъекты РФ</i>	2,3	2,0	1,2	1,0	1,1	1,2	1,6	1,2
В том числе:								
кредиты	0,9	0,9	0,6	0,8	0,9	1,0	1,1	0,9
еврооблигации	U	1,1	0,6	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0
<i>Банковская система (без участия в капитале)**</i>	10,3	8,2	9,3	13,6	14,2	24,8	32,5	50,2
В том числе:								
кредиты	...	3,3	2,9	5,1	6,1	15,3	19,8	34,5
текущие счета и депозиты	...	3,6	4,4	5,7	6,2	10,0	9,7	12,4
долговые ценные бумаги	...	0,3	0,8	1,5	1,8	1,2	1,8	1,8
прочая задолженность	...	0,1	1,3	1,3	1,1	0,9	1,1	1,2
<i>Нефинансовые предприятия (без участия в капитале):</i>	19,8	21,1	21,7	24,0	33,8	50,3	76,4	126,0
В том числе долговые обязательства перед прямыми инвесторами	...	3,8	5,4	6,6	7,6	8,4	11,5	
Задолженность по финансовому лизингу	...	1,5	1,5	1,3	1,3	1,3	1,2	1,3
Прочие кредиты	...	15,7	14,8	16,0	24,6	40,6	58,5	99,0
<i>Федеральные органы управления***</i>	149,8	145,7	127,8	112,2	96,7	97,8	95,7	70,2

Примечания см. на с. 319.

- * Включает государственный, региональный и частный внешний долг.
- ** Включены обязательства ВЭБа. Внешняя задолженность, учитываемая ВЭБом как агентом правительства РФ, отражается в обязательствах органов государственного управления.
- *** Государственные ценные бумаги отражаются в части задолженности перед нерезидентами и оцениваются по номиналу, и том числе бумаги, номинированные в рублях.

Источник: Хейфец Б.Л. Кредитная история России. Характеристика суверенного заемщика. М.: Экономика, 2003. С. 267; www.cbr.ru.

СЭВа, а затем и СССР, последующего военного и политического ослабления России многие должники не замедлили воспользоваться ситуацией, чтобы отказаться от своевременного выполнения своих обязательств, а то и вовсе потребовать полного списания долга. Большинство из них относилось к бедным и беднейшим странам с хроническим пассивом платежного баланса. Им даже и при желании расплачиваться было нечем. Российское государство пыталось хотя бы частично спасти свои активы. Не располагая соответствующим опытом, оно нередко прибегало к сомнительным процедурам урегулирования задолженности, передавая ее взыскание частным фирмам, которые беззастенчиво наживались на этих операциях. Об общем объеме наших финансовых требований дает представление табл. 10.10.

Как показывают данные таблицы, *объем российских требований снизился со 145 млрд. долл. в 1991 г. до 86,4 млрд. долл. на 1 января 2005 г., что явилось результатом разного рода договоренностей с должниками по урегулированию их обязательств.* Так, долг Вьетнама, Кубы и Монголии был пересчитан из инвалютных рублей в доллары по более благоприятному для них курсу — 1 инвалютный рубль к 1 доллару, что уменьшило российские требования. Согласованный особый курс пересчета рублей в индийские рупии облегчил Индии ее долговое бремя и помог погасить за указанные годы значительную часть долга. Никарагуа было списано 90% всех долгов. Какая-то часть задолженности погашалась на основе взаимных зачетов или обмена долга на собственность.

Таблица 10.10

Структура финансовых активов бывшего СССР, а затем России по основным должникам из дальнего зарубежья (в млрд. долл.)*

	1.11.3D	1.11.91	1.01.99	1.01.03	1.01.05
Всего	145,4	145,2	131,1	94,0	86,4
Куба	26,3	28,3	19,0	20,1	20,7
Монголия	16,1	17,8	11,3	11,5	0,2
Вьетнам	15,4	16,8	10,5	1,2	0,6
Индия	15,1	16,3	3,4	2,6	2,3
Сирия	11,4	11,7	13,5	13,6	14,4
Афганистан	5,1	8,0	9,8	9,7	10,2
Ирак	6,4	5,3	7,6	9,6	10,3
Йемен**	4,7	5,7	7,5	1,3	1,3
КНДР	3,7	4,6	6,3	6,6	7,2
Эфиопия	4,0	5,3	6,4	1,3	1,3
Ангола	3,4	3,7	4,5	0,6	0,6
Алжир	4,2	1,4	3,7	4Д	4,7
Ливия	2,9	...	3,1	3,3	3,5
Страны СНГ	-	-	6,4	3,4	3,3
Другие страны	25,8	...	18,1	6,1	7,1

* Возможны некоторые неточности в связи с использованием различных источников информации, базирующихся на не всегда совпадающих данных Минфина и Внешэкономбанка; в 1999 г. и далее — оценка с новым коэффициентом пересчета задолженности социалистических стран — 1 переводный рубль = 1 долл.; курс пересчета в доллары для данных на 1 ноября 1989 г. и 1991 г. составил 0,59 руб. за 1 долл., на 1 января 1999 г. — 20,65 руб. за 1 долл.

** Учитывается суммарная задолженность Йеменской Арабской Республики и Народной Демократической Республики Йемен, которые объединились в 1990 г.

Определение суммы российских требований само по себе представляло проблему, поскольку кредиты предоставлялись в инвалютных рублях, курс которых к доллару не оговаривался и установление этого курса ныне превратилось в предмет споров. Поэтому неудивительно, что величина российских претензий, выраженная в долларах, не совпадает с оценками стран-должников и не все они соглашаются с мнением российской стороны.

Лишь немногие страны, и среди них в первую очередь Индия, признали долг в полном объеме и осуществляют его погашение, однако с большим отставанием от первоначально предусмотренного графика. Препятствием к выполнению обязательств со стороны Ливии и Ирака стали торговые санкции против этих стран, предпринятые международным сообществом. Помимо значительных просрочек приходится мириться и с тем, что долг погашается не валютой, а на 90% товарами соответствующих стран или различными другими способами. Например, часть долга конвертируется в национальную валюту страны-должника, которая может быть использована на инвестиции, оплату расходов по содержанию российской собственности, обслуживанию судов, покупку товаров для последующего вывоза и т.д. Такое соглашение, в частности, было достигнуто с Индией. Только очень незначительную часть долга заемщики выплачивают в свободно конвертируемой валюте.

Если исходить из кредитных соглашений и российских вариантов пересчета рублевых сумм кредитов в доллары, то в 1992–2000 гг. Россия должна была бы вернуть около 100 млрд. долл., однако получила всего 16 млрд. долл."

Россия вступила в 1997 г. в Парижский клуб кредиторов, рассчитывая облегчить задачу возврата долгов. Ожидания, однако, не оправдались. Правила клуба требовали особо благоприятного подхода к бедным странам, отягощенным крупной задолженностью, в частности предоставления отсрочек и списания военных долгов. И хотя клуб признал выгодный для России курс пересчета рублевых сумм кредитов в доллары, рекомендуемое им списание долгов сводит это преимущество на нет. С другой стороны, участие в клубе не принесло плодов и в урегулировании российской официальной задолженности: переговоры протекают трудно и не обещают существенных послаблений.

Будучи уже самостоятельным государством, Россия предоставляла кредиты другим странами СНГ, первоначально для покрытия их пассивного сальдо в расчетах с ней. В 1992–1993 гг. размер этих так называемых технических кредитов составил почти 5,3 млрд. долл., причем рублевые суммы пересчитывались в доллары по льготному курсу. В даль-

нейшем эти кредиты были переоформлены в государственную задолженность стран СНГ перед Российской Федерацией. Кроме того, со второй половины 1993 г. до начала 2000 г. эти страны получили от РФ дополнительных кредитов на 900 млн. долл. для оплаты поставок конкретных российских товаров и частично для финансирования просроченной задолженности.

В период 1998-2000 гг. было осуществлено урегулирование взаимных кредитных требований и обязательств на основе «нулевого варианта»*. Дело в том, что многие страны СНГ предъявляли встречные претензии к России в связи с тем, что их валютные счета во Внешэкономбанке были в 1991 г. заморожены (Азербайджан, Узбекистан, Туркмения), или в связи с арендой военных и других объектов (Казахстан, Белоруссия, Грузия), вывозом с их территории в Россию военной техники (Грузия), ядерного оружия (Украина и Белоруссия), а также потребовали своей доли в Алмазном фонде и перешедшей к России по соглашению об урегулировании советского долга заграничной собственности (дипломатических представительств). Эти претензии обсуждались и принимались во внимание при выработке «нулевого варианта». В конечном счете государственная задолженность Украины, Белоруссии, Казахстана, Азербайджана и Туркмении в отношении России была ликвидирована. В итоге к началу 2000 г. общая сумма долговых требований России к правительствам стран СНГ составила около 1,6 млрд. долл., из которых 40% приходилось на Узбекистан и 20% — на Туркмению²⁶.

Если задолженность стран СНГ перед Россией по государственной линии в конце 90-х годов значительно уменьшилась, то перед частными российскими хозяйственными структурами и бюджетными организациями она выросла к началу 2000 г. до 5,6 млрд. долл. Львиная доля этих долгов связана с экспортом российских газа и электроэнергии и приходится на Украину.

Управление российским внешним долгом и зарубежными активами (главным образом российской собственностью, оцениваемой в 4,1 млрд. долл.²¹) остается одной из актуальных проблем экономической политики. В этом деле нужны продуманная стратегия и арсенал гибких

средств ее проведения в жизнь. Российское народное хозяйство имеет свой предел внешних заимствований и долговой нагрузки казны. Сумма государственного внешнего долга почти сравнялась с объемом ВВП, тогда как по международным критериям допустимой считается задолженность в размере не более половины ВВП. Высокие цены на экспортируемые энергоносители облегчили государству возврат долгов и даже сделали целесообразным досрочное погашение некоторых из них. Российский государственный внешний долг снизился к началу 2006 г. до 70 млрд. долл., что подняло кредитный рейтинг страны.

При наличии огромных золотовалютных резервов и крупного Стабилизационного фонда привлечение заемных средств по государственной линии становится неактуальным. Но коммерческие структуры, а также региональные органы власти прибегают к различным формам внешних заимствований под перспективные хозяйственные проекты. Использование полученной в кредит валюты для инвестиций в развитие конкурентоспособных производств и инфраструктуры оправданно. Это способствует модернизации и ускорению развития экономики и гарантирует доходы, достаточные для обслуживания долга.

¹ The Economist, April 15-21st, 2006, p 97.

¹ Внешняя торговля и предпринимательство России на рубеже XXI века. М., 2000. С. 29.

³ Там же. С. 29.

* Russia: Foreign Economic Relations, Quarterly Review, 2005. N 4, p. 9. All-Russia Market Research Institute, Moscow, 2Q05.

⁵ Оболенский В. Глобализация мировой экономики и Россия // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 3. С. 24.

⁶ ВНИКИ. Внешнеэкономический комплекс России: Современное состояние и перспективы. 2005. № 1-2. С. 142, 136; Russia Foreign Economic Relations, Quarterly Review. 2005. N 4. P. 21. All-Russia Market Research Institute, Moscow, 2005.

⁷ Данные Госкомстата РФ. Цит. по: Оболенский В.П. Конкурентные возможности России и перспективы перестройки ее внешней торговли (научный доклад) М., 2001. С. 43.

⁸ Оболенский В. Глобализация мировой экономики и Россия // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 3. С. 25.

- ⁹ *Оболенский В.* Глобализация мировой экономики и Россия // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 3. С. 25.
- ¹⁰ **ВНИКИ.** **Внешнеэкономический** комплекс России: Современное состояние и перспективы. 2005. № 1–2. С. 12.
- ¹¹ *Внешнеэкономический комплекс России - проблемы и перспективы // Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 5. С. 32.
- ¹² Данные Госкомстата РФ. Цит. по: *Оболенский В.П.* Конкурентные возможности России и перспективы перестройки ее внешней торговли (научный доклад). М., 2001. С. 42.
- ¹³ IMF, International Financial Statistics, February 2006, p. **816**.
- ¹⁴ *Внешняя торговля и предпринимательство России на рубеже XXI века*. М., 2000. С. 51.
- ¹⁵ *Оболенский В.* Глобализация мировой экономики и Россия // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 3. С. 25.
- ¹⁶ *Внешняя торговля и предпринимательство России на рубеже XXI века*, М., 2000. С. 52.
- ¹⁷ *Проблемы «бегства» капиталов из России и способы их репатриации в отечественную экономику*. М., Изд. Национального инвестиционного совета. 2004. С. 21.
- ¹⁸ Там же. С. 22.
- ¹⁹ **ВНИКИ.** **Внешнеэкономический комплекс России:** Современное состояние и перспективы. 2005. № 1-2. С. 13.
- ²⁰ *Russia: Foreign Economic Relations, Quarterly Review*. 2005. N 4. P. 28. All-Russia Market Research Institute, Moscow, 2005.
- ²¹ Ibid. P. 70.
- ²² <http://www.cbr/ru/statistics/24.04.200fi>.
- ²³ Там же.
- ²⁴ Без учета 11 млрд. долл. — задолженности нерезидентам по внутренним государственным обязательствам (ГКО-ОФЗ и ОВВЗ).
- ²⁵ *Хейфец Б.Л.* Проблемы управления внешним долгом и зарубежными активами в условиях глобализации (на примере России). Диссертация на соискание ученой степени доктора наук. М., 2001. С. 181.
- ²⁵ Там же. С. 196.
- ²⁶ *Финансовые известия*. 1999. 8 апреля.

Контрольные вопросы

1. *Чем вызвала коренная перестройка географической и товарной структуры российской внешней торговли?*
2. *Какую роль играет топливно-сырьевой экспорт России в ее экономике?*

3. *Какую роль играет импорт в ресурсах российского внутреннего рынка продовольствия и потребительских товаров?*
4. *Как изменялись условия торговли (соотношение экспортных и импортных цен) в России с 1992 по 2000 г. и с 2001 по 2005 г.?*
5. *В чем заключаются главные особенности платежного баланса России?*
6. *Каковы внешний долг России, его структура и динамика?*
7. *Какую политику проводит правительство в области регулирования внешней задолженности?*
8. *Каковы требования России по предоставленным другим странам кредитам и займам?*
9. *Как происходят погашение и урегулирование обязательств других стран?*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК ПЕРЕД ВЫЗОВАМИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобальная экономика нуждается в изменении сложившегося порядка в отношениях между государствами, чтобы избежать опасного разрастания присущих ей противоречий и конфликтов. Это центральная политическая и идеологическая проблема, порождаемая глобализацией. Можно сказать, что мир переживает переходное время, которое рано или поздно приведет к переменам в содержании, формах и механизмах международных экономических отношений.

В научной литературе, да и в документах международных организаций не раскрывается содержание понятия «международный экономический порядок». Он принимается как некая данность. Те, кто не считает его справедливым, вкладывают в это понятие отдельные вопросы экономического мироустройства или переустройства, которые в данный момент их волнуют. Но ныне, в условиях нарастания антиглобалистского движения, требуется более полное и четкое представление о том, что критики и протестующие считают объектом перестройки.

Очевидно, что международный экономический порядок должен включать общепризнанные и закреплённые в соответствующих документах нормы и правила международных экономических отношений и конкуренции на мировом рынке. Но это еще не дает его полной характеристики, поскольку существенной стороной являются также господствующая идеология и политика в области международного со-

трудничества, которыми руководствуются его участники. Кроме того, его характеризует то, насколько справедливо и взаимовыгодно поделен труд между странами и как различаются уровни их развития. Этот порядок немаловажен сегодня без деятельности международных организаций, от объема и характера которой, ее подконтрольности мировому обществу, демократических процедур принятия решений многое зависит. Наконец, архитектуру международного экономического порядка определяют интеграционные объединения и союзы, сеть крупнейших транснациональных корпораций, которые сильно влияют на географию и условия торговых и других обменов. Все эти элементы мирового порядка поставлены перед вызовом глобализации и должны быть приведены в соответствие с ее природой, чтобы ее ход не рождал односторонних преимуществ у одних стран в ущерб другим и не вызывал конфликтов.

11.1. Послевоенный мир: два типа международных экономических отношений

Уже в конце Второй мировой войны родились проекты по совместному урегулированию мировых политических, валютных и торговых проблем и созданию для этого новых международных организаций. Переход к мирному времени был ознаменован учреждением Организации Объединённых Наций, Международного валютного фонда и Мирового банка, подписанием в 1947 г. Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), выдвижением в том же году «Плана Маршалла»* по оказанию американской помощи в восстановлении разрушенной экономики европейских государств. И ГАТТ, и «План Маршалла» обзавелись для выполнения своих функций соответствующими секретариатами с многочисленными чиновниками. Инициативы в построении послевоенного мирового порядка исходили от США, и, естественно, их интересы и преобладающий материальный вклад во многом определили характер деятельности новых международных институтов. Именно доминирующим влиянием Америки, ее «политикой сдерживания»

своего бывшего союзника по антигитлеровской коалиции Сталин мотивировал отказ Советского Союза от участия в МВФ и Мировом банке, а также «Плане Маршалла». Под давлением СССР ту же позицию неучастия заняли страны Восточной Европы. Как показала последующая история, самоустранение этих стран от закладки основ послевоенного мирового экономического порядка не отличалось дальновидностью.

Изддержки изоляционистской политики следовало как-то компенсировать, и Советский Союз взял на себя оказание помощи восточноевропейским государствам топливом, сырьем, **зерном** и частично золотом и валютой, а также стал способствовать переориентации их торгово-экономических связей в восточном направлении. Сталин решил в противовес «Плану Маршалла*» создать под эгидой СССР Совет экономической взаимопомощи (январь 1949 г.), о который вошли страны, оказавшиеся в советской орбите. Совет постепенно креп и набирал опыт, превратившись к концу 50-х годов во влиятельную международную организацию в социалистической части мира. Перед ним ставилась цель сформировать новую модель мирового экономического порядка, основанную на координации народнохозяйственных планов и принципах социалистической солидарности. Амбициозные намерения не выдержали испытания историей, хотя почти 40 лет деятельности СЭВа принесли с собой с точки зрения практики международных экономических отношений не только негативные уроки, но и некоторые полезные результаты и идеи.

По-другому повели себя после окончания войны страны, освободившиеся от **колониальной** зависимости. Их тоже не устраивало господствующее положение в мировой экономике США и других индустриальных держав и спланировала общность интересов в обеспечении подлинной политической независимости и взаимовыгодного участия в мировой торговле. Объединившись в Движение неприсоединения, образовав «Группу 77», они получили возможность через ООН, международные экономические и финансовые организации отстаивать свои интересы. Возникшая в 1964 г. новая организация — Конференция ООН по торговле и разви-

тию (ЮНКТАД) — существенно облегчила им эту задачу. Как форум стран «третьего мира», она являлась известным противовесом ГАТТ, которое вначале объединяло преимущественно **промышленно** развитые государства. Через ЮНКТАД удалось провести целый ряд важных для развивающихся стран решений. Они касались, например, регулирования международной торговли сырьем и сельскохозяйственной продукцией путем заключения международных товарных соглашений и создания Общего товарного фонда (Common Fund for Commodities). Кроме того, ЮНКТАД призвала развитые страны выделять 0,7% своего ВВП для помощи развивающимся странам, что способствовало более великодушному отношению к ним. Вплоть до конца 80-х годов, когда острейший финансовый кризис, испытываемый ООН, и изменение общей политической ситуации в мире обескровили ЮНКТАД, эта организация оставалась довольно действенным инструментом, помогавшим бедным странам добиваться ряда уступок и преференций от богатых государств.

Послевоенный мир не стал ареной всеобщего согласия и благоденствия. Он оказался разделенным и ввергнутым в состояние «холодной войны». Противостояние Востока и Запада, их экономическое отчуждение друг от друга, состязание в экономической и военной сферах предопределили возникновение двух несхожих типов международных экономических отношений. В первые полтора-два послевоенных десятилетия экономика и взаимные связи стран СЭВа развивались достаточно динамично; в тот период, как свидетельствовали объективные сопоставления, они неуклонно улучшали по многим показателям свои позиции в экономическом соревновании двух систем. На этом фоне успехов родилась идея не только координировать друг с другом пятилетние народнохозяйственные планы, но и согласовывать перспективы развития на более длительный период в 10-15 лет. А для этого важно было наметить общие стратегические ориентиры в экономическом сотрудничестве.

Сессия СЭВа в 1958 г. поручила секретариату этой организации разработать Основные принципы международного социалистического разделения труда. Коллективный доку-

мент рождался в ходе достаточно острых обсуждений, отражавших взгляды представителей стран — членов СЭВа на перспективы развития национальной экономики и ее место как в системе СЭВа, так и в мире. Перед глазами разработчиков находился негативный пример колониального разделения труда, которое унаследовали добившиеся политической самостоятельности государства Азии, Африки и Латинской Америки и которое оставалось препятствием на пути преодоления их отсталости. Оно характеризовалось углубляющимся разрывом в уровнях экономического развития между богатыми и бедными странами, неэквивалентным обменом между ними, монокультурной специализацией бывших колоний и их положением аграрно-сырьевых придатков индустриальных государств. Поэтому само собой разумеющейся антитезой этому должны были стать такие принципы разделения труда в рамках СЭВа, как высокий экономический эффект от международного сотрудничества для каждой страны и «постепенное преодоление исторически сложившихся различий в уровнях экономического развития»¹. При этом разработчики считали, что эффект от разделения труда должен выражаться в удешевлении производства продукции, повышении ее качества и технического уровня. Правда, возникла дискуссия относительно того, как оценивать этот эффект — с точки зрения экономии труда во всем сообществе или в отдельных странах-участниках. Она закончилась выводом, что национальные интересы не могут приноситься в жертву общим, не имеющим ясного субъекта наднациональным интересам, и поэтому всегда требуется нахождение взаимовыгодных для всех сотрудничающих стран решений. Тем более что за рассуждениями о приоритете интернационального подхода порой скрывались интересы экономически более сильных и развитых стран.

С целью получения объективной информации о полных издержках производства продукции, которая становилась предметом специализации и кооперирования в рамках СЭВа, были предприняты попытки разработать методы межстрановых сравнений себестоимости продукции. Эксперты разработали соответствующую методику, к сожалению, весьма сложную для практического применения. Однако пока-

зательно само стремление найти критерии для оценки эффективности и взаимовыгодности формирующегося разделения труда, так чтобы ни один из его участников не оказался внакладе².

При формулировании принципа преодоления различий в уровнях развития представители ГДР и Чехословакии настаивали на том, чтобы его реализация не сводилась только к помощи со стороны развитых государств, а предполагала прежде всего собственные усилия менее развитых стран. Соответственно в документе было записано, что выравнивание будет достигаться «путем индустриализации стран с относительно невысоким уровнем экономического развития и на основе максимального использования внутренних возможностей каждой страны, а также преимуществ мировой социалистической системы»³.

У идеологов социалистического мирового хозяйства преобладали в ту пору несколько романтические представления о возможностях и преимуществах международного разделения труда нового типа. Ключевыми словами являлись «международная специализация и кооперирование производства отдельных видов машин и оборудования, их узлов и компонентов». Казалось, чем глубже удастся поделить труд, тем больший выигрыш ожидает все страны вместе взятые и каждую из них в отдельности. Но, с другой стороны, международный опыт свидетельствовал, что чрезмерная концентрация на узком круге экспортных отраслей затрудняет использование преимуществ разделения труда внутри стран и комбинирования взаимосвязанных и взаимодополняющих производств в пределах их территории. Преодоление отставания в экономическом развитии справедливо связывалось лидерами соответствующих стран с индустриализацией, развитием основного костяка отраслей современной промышленности. Словом, проблема сочетания экспортной специализации в избранных отраслях с формированием оптимального народнохозяйственного комплекса оказалась наиболее дискуссионной и трудноразрешимой.

Представители ГДР и Чехословакии без энтузиазма воспринимали аргументы венгров, румын и болгар в пользу развития в их странах автомобилестроения, электротехни-

ки, тяжелого машиностроения, топкой химии и т. д. По их мнению, в этом не было особого резона, поскольку индустриально развитые страны способны полностью и с меньшими затратами удовлетворять потребности своих партнеров. Тем не менее такой резон существовал, и последующее развитие это подтвердило. Он заключался, с одной стороны, в меньшей устойчивости и надежности внешних экономических связей по сравнению с внутренними, в риске возможного ограничения или даже прекращения снабжения извне, а с другой — в выгодах и преимуществах взаимного дополнения и сочетания отраслей в рамках единого хозяйственного комплекса. В итоге длительных обсуждений в качестве важнейшего принципа разделения труда было записано «обеспечение сочетания международной специализации производства и комплексного (многостороннего) развития экономики отдельных стран в интересах наиболее полного и целесообразного использования во всех странах природных и экономических предпосылок производства, включая трудовые ресурсы»⁴.

Наконец, среди принципиальных свойств новой системы международного разделения труда отмечались необходимость и возможность на основе координации планов соблюдения соответствия между потребностями и имеющимися возможностями их удовлетворения, спросом и предложением как в пределах отдельных стран, так и во всем сообществе стран СЭВа. Взгляд па это сообщество как на взаимоувязанный и сбалансированный комплекс национальных хозяйств, в котором должны соблюдаться объективные закономерности и пропорции динамичного развития, представлял еще одну антитезу мировой капиталистической экономике, развивающейся крайне неравномерно и потрясаемой время от времени кризисами сбыта и платежей, ростом безработицы, всплесками инфляции и финансовыми банкротствами целых стран.

Получив одобрение на сессии СЭВа, а затем, в июне 1962 г., па совещании руководителей стран-членов, Основные принципы международного социалистического разделения труда превратились в документ программного характера, своего рода коллективное кредо в отношении разви-

тия взаимного экономического сотрудничества. Этот документ, правда, не давал ответа на многие практические вопросы, не определял конкретные механизмы претворения в жизнь декларируемых принципов, а лишь заявлял о совместных намерениях создать более совершенную, чем капиталистическая, мирохозяйственную систему. Тем не менее, провозгласив новые принципы и начав претворять их в жизнь, Совет экономической взаимопомощи оказал определенное влияние на подход развивающихся государств к переустройству мирового экономического порядка, да и на представления международных политических и интеллектуальных кругов по этим вопросам. Показательно, что два конгресса Международной экономической ассоциации в середине 70-х и начале 80-х годов поставили в центр внимания проблемы развития мировой экономики.

Слабым местом развивающейся в рамках СЭВа интеграции оставался механизм сотрудничества, практически исключавший прямые, сделки между предприятиями и переносивший принятие решений на государственный уровень. Координация пятилетних планов, межведомственные (па министерском уровне) соглашения о специализации и кооперировании производства, ежегодно определяемые Госпланами и Министерствами внешней торговли списки взаимных товарных поставок и фиксированные цены на них — все это представляло жесткую бюрократическую конструкцию, в которой рыночные инструменты (цены, отражающие соотношение спроса и предложения, валюта и валютный курс, конкуренция) играли подчиненную, порой чисто формальную роль. Этот изъян оказался предметом полемики на конгрессе Международной экономической ассоциации в Будапеште » августе 1974 г., посвященном теме «Экономическая интеграция. Глобальная, региональная, секторальная»⁵. Она развернулась вокруг доклада под названием «Международная интеграция посредством планирования и с помощью рынка»⁶. В нем содержался сравнительный анализ двух типов региональной интеграции в Европе и предпринималась попытка объяснить сильные стороны координации планов и слабости рыночной либерализации как методов осуществления интеграции.

По прошествии более четверти века стало очевидным, что сочетание государственного регулирования с рыночным, осуществляемым на основе свободной конкуренции, остается актуальной темой, а может быть, даже представляет ключевую проблему переустройства мирового экономического порядка. Справедливости ради следует сказать, что на будапештском конгрессе, да и в последующем, в 1969-1971 гг., при составлении Комплексной программы социалистической экономической интеграции стран СЭВа наблюдалась переоценка возможностей и преимуществ плановых методов интеграционного сотрудничества и умаление роли рыночных механизмов. Но у большинства западных экономистов преобладала другая крайность — вера во всемогущество свободного от всякого государственного вмешательства рынка. И только немногие из них, включая Людвиг Эрхарда, признавали необходимость программирования и дирижизма, расходясь лишь в вопросе о пределах и методах государственного вмешательства в интеграционные процессы. Выступая на конгрессе, один из основоположников науки о мировой экономике проф. Г. Хаберлер признал, что в странах Запада существует смешанная экономика, что поэтому для успеха европейской интеграции недостаточно устранить торговые и другие барьеры на пути взаимодействия частного бизнеса, нужно еще участие государств и межгосударственных организаций. Однако главную движущую силу, по его мнению, представляли рыночные механизмы. Он считал маловероятной конвергенцию плана и рынка как в национальной, так и в международной экономике⁷. Словом, мировой экономический порядок понимался тогдашней западной экономической мыслью как продукт действия свободных рыночных сил при минимальной координирующей роли государств и их вмешательстве.

11.2. Идея нового экономического порядка

После нефтяного кризиса конца 1973 г., ввергнувшего развитый мир в шок и полосу затяжной стагнации (сочетание экономической стагнации с усилением инфляции), ООН и другие международные организации поверну-

лись лицом к проблемам мировой экономики. В ней впервые остро проявилось влияние развивающихся стран, особенно экспортеров нефти, и одновременно обнаружилась уязвимость благополучия индустриальных держав. Сложившиеся мирохозяйственные отношения явно нуждались в перестройке. В 1974 г. специальная сессия Генеральной Ассамблеи ООН приняла Декларацию об установлении нового международного экономического порядка и Программу действий. В декабре того же года развивающиеся государства при поддержке социалистических стран добились принятия на очередной сессии Генеральной Ассамблеи ООН Хартии экономических прав и обязанностей государств, которая дополняла и конкретизировала предыдущие постановления о реформировании мировой экономики. Таким образом движение за демократизацию международных экономических отношений получило признание и привлекло к себе внимание мировой общественности. На различных форумах и конференциях, в печати и на телевидении широко обсуждались кризисные процессы в капиталистической экономике, нужды развивающегося мира, предлагались меры по обеспечению действительно равноправного и взаимовыгодного сотрудничества различных групп стран.

Суть программы по установлению нового международного экономического порядка, выдвинутой развивающимися странами и отраженной в документах ООН, сводилась к следующим основным требованиям:

- обеспечение полного и постоянного суверенитета каждого государства над его природными ресурсами и всей экономической деятельностью, включая безусловное право на национализацию;
- разработка механизмов международного обмена и сотрудничества, способных противодействовать неблагоприятным для развивающихся стран изменениям цен на мировом рынке и обеспечивать стабильность условий обмена (условий торговли), а также содействовать передаче новой техники и технологии, необходимой для модернизации производства в этих странах;
- оказание экономической помощи в целях уменьшения существующих в мире диспропорций и содействия уско-

рению экономического развития освободившихся от колониальной зависимости стран;

- установление эффективного контроля над деятельностью транснациональных корпораций.

Эти требования отражали стремление бывших колоний подвести под завоеванный политический суверенитет базу экономической самостоятельности и развитости, без которых подлинный суверенитет немислим.

Б обоснование идей перестройки международного экономического порядка включился и Римский клуб, который в 1976 г. опубликовал доклад «Преобразование мирового порядка» (Reshaping the International Order — RIO)⁸. Инициатор проекта президент Римского клуба Аурелио Печчи считал, что в принятых ООН документах по новому международному порядку содержалось много открытых, не конкретизированных и спорных вопросов и предложений, которые требовали дальнейшего изучения и уточнения. На них лежала печать радикализма и односторонности подхода, и прогрессивная интеллектуальная элита Запада готова была предложить свой, более взвешенный и реальный вариант реформы мирового экономического порядка. Не случайно проект Римского клуба вышел за рамки чисто экономической тематики и включил предложения по перестройке мировой политической архитектуры, ибо разрешение опасных диспропорций в мировой экономике часто упиралось в отсутствие политической воли и международных механизмов ее воплощения в жизнь.

В 1976 г. доклад обсуждался на конференции, организованной Римским клубом совместно с алжирским правительством. Обращаясь к собравшимся со вступительным словом, президент клуба Аурелио Печчи сказал: «Наша историческая миссия — найти пути решения сложнейших проблем, перед которыми стоит сегодняшний мир. Если мы этого не сделаем, то следующие поколения встанут перед еще более сложными дилеммами, чем те, которые предстоит решить сегодня. ...Настало время, чтобы наиболее сильные и старые нации серьезно рассмотрели возможность первыми проявить инициативу путем прогрессивного отказа от ряда суверенных прерогатив в пользу, скажем, ООН».

Доклад производил сильное впечатление глубиной анализа и общей демократической направленностью. Высказанные в нем мысли и развернувшаяся вокруг него дискуссия существенно углубили понимание глобальных проблем и возможных путей их решения. «Новый международный порядок, — констатировали авторы, — не панацея от всего, что плохо в современном мире. Он не может привести к полному и реальному равенству среди наций. Но он может иметь результатом сокращение неравенства и справедливое распределение выгод и возможностей, которые заключены в глобализации, заложив тем самым основу для подлинного сотрудничества*⁹.

Доклад был переведен на многие языки и издан в разных странах, а также ^аправлен главам государств мира и в международные организации. Тем не менее его постигла та же судьба, что и другие проекты Римского клуба: он не лег в основу международных политических договоренностей, не привел к намечаемому преобразованию мирового порядка, но оставил след в истории общественной мысли, расширил горизонты современной глобалистики. Многие заключения и предложения проекта RIO затем не раз повторялись в научных и публицистических изданиях, так что посеянные им семена могут со временем и прорасти.

Авторы, несомненно, вдохновлялись благородными целями, предлагая преобразовать международный порядок. «Многие участники проекта RIO, — говорится в опубликованном его тексте, — полагают, что этот справедливый социальный порядок может быть лучше всего определен как *гуманистический социализм*, так как он преследует цель уравнивания возможностей внутри и между нациями и основан на универсальных человеческих ценностях»¹⁰. В этом и других местах текста присутствует невольная переключка с езовскими Основными принципами международного социалистического разделения труда.

Перечитывая тот доклад, приходишь к выводу, что он предвосхитил активно обсуждаемые ныне предложения по реформе ООН, расширению функций Международного валютного фонда и Мирового банка, а также проекты создания ряда новых международных экономических организа-

ций. В нем, например, предлагалось учредить организацию по мировой торговле и развитию на базе ЮНКТАД, мировое агентство по минеральным ресурсам, международное ведомство по транснациональным корпорациям и принять кодекс поведения ТНК, ставился вопрос о совместном управлении общим достоянием человечества (Common Heritage of Mankind) — эксплуатацией Мирового океана, космического пространства, атмосферы, а в дальнейшем, возможно, и новейших открытий науки и техники.

Весьма радикальными были предложения о перераспределении ресурсов между странами в целях уменьшения разрыва в уровнях их развития. Речь шла о поддержке развивающихся государств за счет международных налогов, передаче им на льготных условиях технологии и управленческого опыта, регулировании цен мирового рынка и улучшении условий их торговли, облегчении доступа их товаров на рынки развитых государств, стимулировании притока прямых инвестиций. Другая радикальная идея: заменить национальные резервные валюты — доллар США, японскую иену, германскую марку — подлинно международной резервной валютой по образу «специальных прав заимствования» Международного валютного фонда.

В основе такого рода предложений лежал вывод о несовершенстве исторически сложившихся рыночных механизмов. «Международная система развивалась, имея встроенный и самовоспроизводящийся механизм, который обеспечивал индустриальным державам способность не только удерживать их привилегированные позиции, но и во многих случаях расширять их»¹¹. Исправление этой несправедливости требовало, по мнению участников проекта, формирования в дополнение к рынку других международных механизмов, которые они и попытались спроектировать.

Под влиянием мирового общественного мнения индустриальные государства шли в конце 70-х и начале 80-х годов на частичные уступки, разряжая атмосферу недовольства их политикой, но отнюдь не собирались выполнить все обращенные к ним требования. Оправившись от нефтяного шока и последовавшего за ним кризиса, развитые страны перешли от оборонительной к наступательной тактике. В

противовес концепции нового мирового экономического порядка, поддержанной развивающимися и социалистическими странами, они стали отстаивать глобализацию, основанную на неолиберальной идеологии. В конце концов планы радикального переустройства мирового хозяйства были выхолощены и уже к середине 80-х годов сняты с повестки дня деятельности ООН и ее органов.

11.3. Перед лицом глобальных проблем

На пороге XXI в. вновь пробудился интерес к теме перестройки мирового экономического порядка, который переживает кризис, порожаемый либеральной моделью глобализации по американскому образцу. Эта тема не только вдохновляет «антиглобалистов», но и затрагивается на встречах «большой семерки», а в рамках Программы развития ООН поставлен вопрос о «глобализации с человеческим лицом». Налицо драматическая необходимость переосмысления базовых основ мирохозяйственной деятельности. Это вызвано как минимум двумя обстоятельствами. Во-первых, быстро углубляющийся экологический кризис требует внесения существенных изменений в господствующую экономическую систему как на национальном, так и на всемирном уровне. Неспособность рынка противодействовать разрушению окружающей среды в ближайшем будущем может привести к «концу света». Во-вторых, существует острая проблема несостоятельности рынка в решении социальных проблем. Это особенно видно на примере поляризации между богатым Севером и бедным Югом. Теперь к этому добавилась и несостоятельность рыночного либерализма в предотвращении разрастания финансовых кризисов по цепной реакции от одних стран к другим. Ясно, что существующие международные организации, в первую очередь МВФ, оказались неспособными предотвратить финансовые кризисы, грозящие вызвать цепную реакцию, и справиться с ними, и нуждаются в реформировании. Они обусловливали свою кредитную помощь оказавшимся в беде развивающимся странам и странам с переходной экономи-

кой проведением политики, которая часто ухудшала их положение.

Негативные стороны глобализации заставляют иначе взглянуть на господствующие сегодня экономические теории и основанные на них политические концепции. «Поведение людей, — резонно замечает Джордж Сорос, — ...легко поддается влиянию теорий.., но в общественных, политических и экономических вопросах теории могут быть эффективными (т.е. влиять на политику — *О.Б.*) и при этом не быть истинными. ...Поиск истины... вынуждает нас признать, что общественные явления могут подпадать под влияние теорий, которые были разработаны для их объяснения*¹². Неолиберальная идеология, отводящая свободе рыночных сил роль главного регулятора международной экономической жизни, относится к такого рода проявлениям общественного сознания и поведения. Ее критическое восприятие становится все более типичным в научной и политической литературе. «Рынок не является инструментом, предназначенным решать социальные проблемы, — пишет профессор Лозаннского университета Пьер де Сенаркленс. — Рост транснациональных корпораций и вывоз капитала, поощряемые политикой либерализации обмена товарами и услугами, не решит, даже в отдаленной перспективе, проблему маргинализации бедных стран и деградации окружающей среды»¹³.

11.4. «Поствашигтонский консенсус» — поиск новых решений в глобальной экономике

Под углом зрения выяснения теоретических основ мирового экономического порядка полезно взглянуть на неолиберальную идеологию «Вашингтонского консенсуса», который появился на свет в 1990 г. как рецепт лечения экономики стран, не выплачивающих свои долги. В дальнейшем его стали «прописывать» не только развивающимся странам, но и странам с переходной экономикой. Следование рецепту было обязательным условием получения кредитов от МВФ.

В соответствии с «Вашингтонским консенсусом» государства, пользующиеся кредитами ВМФ и Мирового банка, а также ведущих держав Запада, должны проводить добровольное открытие национальных экономик по отношению к внешнему миру, вводить рыночные свободы во внутренних и внешних отношениях, обеспечивать макроэкономическую стабильность путем жесткой монетарной политики, приватизировать государственную собственность. Одновременно с целью создайся максимально благоприятных условий для функционирования рынков на глобальном уровне им предлагается перейти к режиму свободного плавания валют, резко уменьшить контролируемую роль государственных институтов.

За этими требованиями стоит вера в то, «что рынок является лучшим механизмом распределения благ. Как только рыночные силы будут отпущены на свободу, начнется создание благ и всеобщее повышение жизненного уровня». Так интерпретирует суть «Вашингтонского консенсуса» швейцарский профессор Франсуа-Ксавьер Мерриен в «Международном журнале общественных наук»¹¹. Другими его существенными чертами, по мнению этого ученого, является убеждение, что частные институты более эффективны и менее коррумпированы, чем государственные, что отдельные личности не должны быть объектом защиты, а сами должны отвечать за свое благополучие, что система государственного обеспечения неэффективна и подлежит замене индивидуальным страхованием. Практика не дает убедительного подтверждения истинности подобной идеологии и политики.

У данного подхода два основания: теоретико-идеологическое и прагматическое. Первое состоит в идеализации рыночного механизма; при этом процесс глобализации рассматривается как своего рода «таран», призванный резко ускорить повсеместное утверждение модели свободной рыночной экономики. Прагматическая же сторона заключается в том, что реализация такого подхода отвечает интересам прежде всего развитых государств, обладающих несомненными конкурентными преимуществами, и интересам базирующихся там транснациональных корпораций. Поэтому усиливается критическое отношение к подобной политике.

В числе оппонентов оказался и бывший первый вице-президент Мирового банка проф. Джозеф Стиглиц, предложивший вместо дискредитировавшего себя «Вашингтонского консенсуса» более разумные и справедливые принципы «Поствашингтонского консенсуса». «Набор политических рекомендаций, входящих в «Вашингтонский консенсус», — констатировал Дж. Стиглиц, — нельзя считать ни необходимым, ни достаточным как для макроэкономической стабилизации, так и для долгосрочного развития. Он способен... дезориентировать... и даже проигнорировать... и оставить без ответа фундаментальные и жизненно важные проблемы. Для обеспечения работы рынков нужно нечто большее, чем только низкая инфляция; для этого **нужны**: действенное финансовое регулирование; политика, направленная на поддержание конкуренции; меры по стимулированию передачи технологий и усилению прозрачности (прозрачности) рынков. И это лишь некоторые фундаментальные **положения**, упущенные «Вашингтонским консенсусом»¹⁵.

Эту общую констатацию Дж. Стиглиц детально аргументирует и развивает. «Основной упор на борьбу с инфляцией, — отмечает он, — может не только внести искажения в экономическую политику, не позволяя стране полностью реализовать свой потенциал роста и промышленного производства, но способствовать институциональным изменениям, уменьшающим экономическую гибкость, не принося в то же время важных выгод, которые могут обеспечить экономический рост». Он добавляет, что упрощенные советы экономической стабилизации на основе ужесточения денежно-кредитной политики в духе «Вашингтонского консенсуса», будь они восприняты в США, принесли бы нежелательные результаты. «Если бы этим советам последовали, то не удалось бы достичь значительного экономического роста и вместе с ним — низкого уровня безработицы»¹⁶. Китай пренебрег такого рода советами и добился успехов, Россия же вняла им и потерпела беспрецедентную неудачу.

Указывая на другие изъяны «Вашингтонского консенсуса», Дж. Стиглиц отмечает: «Главное — это не либерализация и дерегулирование, а создание механизма регулирова-

ния, обеспечивающего эффективную работу финансовой системы... Финансовая система должна постоянно контролировать использование средств, обеспечивая их производительную работу»¹⁷. Сравнивая ее с мозгом экономики, Дж. Стиглиц подчеркивает, что ее надежное, контролируемое и регулируемое функционирование, информационная прозрачность служат важными условиями предотвращения экономических кризисов и потрясений. «Попытки осуществить мгновенные изменения (так называемый большой взрыв), — замечает он, — игнорируют очень существенные вопросы последовательности шагов». В качестве подтверждения своей мысли он ссылается на Таиланд, где отмена ограничений по кредитованию банками недвижимости не сопровождалась введением регулирования на основе оценки рисков. Наряду с другими факторами это привело к неоправданному перераспределению ресурсов в топливный сектор и сферу недвижимости, что, в свою очередь, явилось одной из важных причин финансового кризиса 1997 года. Вероятно, еще более убедительным примером может служить Россия с ее «шоковой терапией».

В отличие от политики «Вашингтонского консенсуса», которая «основывалась на отрицании активной роли государства — чем его меньше, тем лучше», Дж. Стиглиц отводит ему значительную роль, считает его вмешательство необходимым дополнением к рынку и не разделяет представление, что «государство всегда менее эффективно выполняет экономические функции, чем рынки... Государство призвано играть активную роль в регулировании экономических процессов, принятии мер по социальной защите населения и его социальному обеспечению... Без государственного вмешательства инвестиции в производство и новейшую технологию были бы явно недостаточными... Проблема заключается не в том, должно ли государство быть вовлечено в экономическую жизнь общества, а в том, каким образом это нужно делать»¹⁸.

Напоминая о том, что согласно фундаментальным положениям экономической науки эффективность рыночной экономики базируется на наличии частной собственности и конкурентных рынков, Дж. Стиглиц считает ошибочным

исключительный упор на приватизацию и либерализацию и недооценку значения реальной конкуренции, что характерно для «Вашингтонского консенсуса*». По его мнению, «именно неспособность государства содействовать внутренней конкуренции в гораздо большей степени, чем защита от проникновения зарубежных товаров, послужила причиной стагнации» в ряде стран. Он рассматривает опыт приватизации с точки зрения ее роли в создании конкурентной среды: «В ретроспективе видно, что процесс приватизации в переходных экономиках (по крайней мере в некоторых из них) сопровождался тяжелыми ошибками, но в то время многие считали, что вес идет как надо. Хотя большинство предпочло бы до или по крайней мере одновременно с проведением приватизации более организованную реструктуризацию предприятий и формирование эффективной законодательной инфраструктуры, охватывающей такие сферы, как контрактное право, банкротства, корпоративное управление и конкуренцию... При отсутствии конкуренции создание частной, нерегулируемой монополии приведет скорее всего к росту цен для потребителей»¹⁹.

Конечный вывод сводится к призыву перейти к «Поствашигтонскому консенсусу», у которого «и набор необходимых инструментов, и спектр целей развития намного шире..., чем относительно узкая цель экономического роста. Люди стремятся к повышению уровня жизни, более совершенному здравоохранению и образованию, а не просто к увеличению статистических показателей роста ВВП. Люди стремятся к устойчивому развитию, включающему сохранение природных ресурсов и обеспечение здоровой окружающей среды. Люди стремятся к равноправию, когда все, а не только привилегированные группы, пользуются плодами общественного прогресса. Люди стремятся к развитию демократии, при которой граждане ...участвуют в принятии решений, оказывающих влияние на их жизнь»²⁰. Государственная политика, чтобы быть успешной, не может не отвечать этим людским устремлениям.

Изложение взглядов проф. Дж. Стиглица может показаться излишне пространным. Но, как говорится, лучше не скажешь. Обо всем этом писали также многие российские

экономисты, безуспешно взывая к власти имущим, но не могли добиться каких-либо перемен в проводимой политике. Теперь подтверждение оправданности их критики исходит из уст крупнейших экономических авторитетов Запада.

На опасности, заключенные в завладевшем умами многих неолиберализме, не раз указывал и римский понтифик. Он призывает **^оздать** такой экономический порядок, в котором «господствует не только критерий прибыли, но также критерий поиска общего блага в национальном и международном масштабах, критерий справедливого распределения благ и общего подъема народов»²¹.

11.5. Приведет ли глобализация к перестройке международного порядка?

Нет ничего удивительного в том, что неолиберальная рыночная идеология, которой ведущие индустриальные государства мира предлагают руководствоваться во внутренней и международной экономической политике, вступает нередко в противоречие с их прагматическими интересами. Как уже отмечалось, именно политика развитых стран приводит к жестким ограничениям межстрановой мобильности рабочей силы. В тех случаях, когда свободная торговля создает угрозу для национальных интересов, развитые страны, не раздумывая, прибегают к ограничениям импорта, в том числе при помощи антидемпинговых процедур или добиваясь от экспортеров добровольных ограничений. От конкуренции дешевой рабочей силы они ограждают себя порой весьма изощренным способом, навязывая развивающимся странам более высокие социальные стандарты во внутренней политике. Попытки менее развитых государств усилить свои конкурентные позиции, создавая торговые и таможенные союзы, встречают противодействие на том основании, что это противоречит универсальному характеру процесса глобализации. Словом, когда рыночные свободы расходятся с интересами экономически сильных государств, ими легко пренебрегают.

Речь, разумеется, не может идти о том, чтобы ограничить возможности развитых государств защищать собственные интересы или заставить их руководствоваться в отношениях с менее развитыми странами принципами чистой благотворительности. Важно другое: ни к чему хорошему не может привести попытка навязать универсальное требование форсированного открытия национальных экономик странам, находящимся на разных стадиях хозяйственного развития и резко отличающимся друг от друга по степени зрелости рыночного механизма. Степень асимметричности, равно как и продолжительность ее сохранения, должны, естественно, согласовываться в ходе переговоров, но само существование дифференцированных подходов к разным группам государств объективно отвечает общим интересам.

Конечно, очень важно обеспечить условия для конструктивной международной конкуренции и согласования макроэкономических политик, поскольку это позволило бы существенно ослабить неустойчивость спроса и предложения, оказало бы благотворное воздействие на развитие всей мировой экономики. В то же время нужно признать явную недостаточность рыночного механизма для обеспечения устойчивости процесса глобализации и экономического роста. Формирование более справедливой и демократической (а потому, в конечном счете, и более эффективной для всех) глобальной системы вряд ли возможно без целенаправленного использования международных механизмов перераспределения ресурсов.

Один из вызовов экономической глобализации состоит в смене парадигмы ее развития: господствующие ныне неолиберальные концепции должны уступить место иным, допускающим сочетание рынка с дирижизмом и требующим укрепления демократических начал в международных отношениях. А это, в свою очередь, влечет за собой необходимость реформирования главных международных экономических и финансовых организаций.

Возрастающая потребность в них объясняется целым рядом объективных обстоятельств, на которые обращают внимание идеологи реформирования международного порядка. Ясно, что усиливающаяся взаимозависимость экономиче-

ского развития стран делает насущной координацию их политики и разработку совместных программ. Лучшими кандидатами для выполнения этой задачи являются международные организации. Без их активной роли трудно представить решенной такой насущной проблемы, как преодоление огромного неравенства в экономических уровнях между бедными и богатыми странами. Пока МВФ, Мировой банк, ВТО с пей явно не справляются. Нет достойной альтернативы международным организациям в выработке и согласовании со всеми участниками мировой экономики новых норм и правил взаимодействия и сотрудничества, диктуемых ходом глобализации. Необходимость усиления регулирующих механизмов в мировой экономике многими учеными и политическими деятелями связывается с обострением таких глобальных проблем, как массовая нищета и недоедание значительной части населения земли и деградация окружающей среды.

В начавшейся дискуссии относительно будущего МВФ, Мирового банка и ВТО поднимается вопрос о том, что они «недемократичны, неподотчетны тем, кого их деятельность затрагивает»²², что им не избежать усиливающихся требований мировой общественности, в том числе и антиглобалистских движений, сделать свою деятельность в большей мере прозрачной и подконтрольной странам-участникам. Критики этих организаций отмечают, что вопреки формальному равенству (одна страна — один голос) на практике «государства с крупной долей в мировой торговле пользуются значительным влиянием на принятие решений, в сущности, их можно считать теми, кто принимает решения, тогда как страны с небольшой долей на рынке должны фактически соглашаться с этими решениями» .

Выполнение международными организациями глобальных регулирующих функций объективно сопряжено с вторжением в **компетенцию** национальных государств и, следовательно, с ограничением их суверенитета. Однако при этом на работу этих организаций многие государства-члены, не говоря уже об их общественности, не могут влиять. Перед ними эти органы не несут ответственности, взаимоотношения международных организаций и мировой общественно-

сти не институализированы. Нет ничего необычного в том, что многие предложения, исходящие снизу, остаются без серьезного обсуждения в аппарате этих организаций.

Назрел, например, пересмотр политики МВФ по предоставлению кредитов под обязательство стран осуществлять стабилизацию экономики с помощью жестких монетарных ограничений, которые генерируют безработицу и сокращают продуктивные капиталовложения. Об этом говорят некоторые его члены и руководящие сотрудники, но ничего не меняется. От ВТО пока безуспешно ожидают принятия мер по расширению экспорта из бедных стран и облегчению допуска их товаров на рынки развитых государств. Не получают действенного отклика призывы активизировать меры помощи этим странам в индустриализации и развитии индустрии услуг, а также в коллективном поиске мировым сообществом путей создания для этого дополнительных финансовых фондов.

Подготовленный в рамках Программы развития ООН «Доклад о развитии человека» за 1999 г. констатирует: «Глобализирующийся мир нуждается в новых институтах для решения проблем, которые страны в одиночку не могут решить». Новая глобальная архитектура предполагает, согласно докладу, создание в рамках ООН Совета экономической безопасности. Кроме того, ставится вопрос о мировом центральном банке, призванном заниматься глобальным макрорегулированием валютно-финансовых отношений и надзором за национальными банковскими системами, а также о мировой антимонопольной службе для контроля за соблюдением кодекса поведения ТНК, мировой службы по охране окружающей среды, банковского института по содействию переливу свободных инвестиционных ресурсов в отсталые страны. Требуется существенно повысить роль МВФ как кредитора последней инстанции и органа, вырабатывающего предложения по совершенствованию валютно-финансовой структуры мирового хозяйства. Для этого, по-видимому, понадобится увеличить объем денежных ресурсов, находящихся в распоряжении МВФ (в настоящее время на его долю приходится не более 3% всей мировой ликвидности, чего явно недостаточно для обеспечения стабильности международной финансовой системы).

Ясно, что реализация подобных проектов не является делом ближайшей перспективы. Главные актеры на международной сцене достаточно консервативны, ибо демократическая перестройка международного экономического порядка бьет непосредственно по их привилегиям. Но не менее очевидно и другое: проекты перестройки уже стоят в повестке дня XXI столетия. Одна из глав упомянутого доклада так и названа: «Перестройка глобального регулирования ради человечества и справедливости», а в подзаголовке добавлено, что это отнюдь не вопрос выбора, а необходимость для нового столетия.

Очевидно, что современный взгляд на вызовы экономической глобализации претерпел существенные изменения по сравнению с тем, что ранее говорилось по поводу нового мирового экономического порядка. Он требует более реалистичной оценки преимуществ и противоречий этого процесса, увязки общемировой тенденции к демократизации общественной жизни с демократизацией международных отношений. Появились весомые дополнительные аргументы в пользу этого, причем ныне бьют тревогу уже представители не только бедных, но и богатых стран, которые почувствовали свою уязвимость в отношении пороков глобальной экономической системы.

¹ Основные принципы международного социалистического разделения труда. Основные документы Совета Экономической Взаимопомощи. Издание Секретариата СЭВ, М., 1968. С. 30-31.

² Экономическая эффективность международного социалистического разделения труда. Вопросы методологии / Под ред. О.Т. Богомолова. М.: Экономика. М., 1965.

³ Там же.

⁴ Основные принципы международного социалистического разделения труда. Основные документы Совета Экономической Взаимопомощи. Издание Секретариата СЭВ. М., 1968. С. 30-31.

⁵ Economic Integration. Worldwide, Regional, Sectoral. Proceedings of the Fourth Congress of the International Economic Association held at Budapest, Hungary. Edited by Fritz Machlup. The Macmillan Press, 1976, pp. 375.

⁶ Bogomolov Oleg T. (USSR). Integration by Market Forces and through Planning. Ibid., pp. 305-317.

⁷ Ibid., pp. 318-319.

- ⁸ Reshaping the International Order. A Report to the **Club** of Rome. E.P.Dutton & Co., Inc. New York, 1976, pp. 325.
- ⁹ Ibid., p. 57.
- ¹⁰ Ibid., p. 63.
- ¹¹ Ibid., p. 33.
- ¹² Ibid., pp. 38-39.
- ¹³ *Senardens de Pierre*. International Organisations and the Challenges of Globalisation // International Social Science Journal. December 2001. N 170. P. 520.
- ¹⁴ *Mrrieen Francois-Xavier*. The World Bank's new social policies // International Social Science Journal. Global Governance and its Critics. December 2001. N 170. P. 539.
- ¹⁵ *СтиглияцДж.* Многообразнее инструменты, шире цели: движение к поствашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики». 1998, № 8. С. 4-5.
- ¹⁶ Там же. С. 9.
- ¹⁷ Там же. С. 16.
- ¹⁸ Там же. С. 26-27.
- ¹⁹ Там же. С. 22-23.
- ²⁰ Там же. С. 34.
- ²¹ Еженедельник «Век». N 6 (321). февраль 1999.
- ²² *Woods Ngairе, Narlikar Amirtа*. Governance and the Limits of Accountability: the WTO? The IMF, and the World Bank // International Social Science Journal. Global Governance and its Critics. December 2001. N 170. P. 582.
- ²³ Ibid. P. 573.

Контрольные вопросы

1. Почему **мировая** экономика в век глобализации нуждается в регулировании?
2. Понятие и основные элементы международного экономического порядка.
3. Какую альтернативу международному экономическому порядку предложили страны Совета Экономической Взаимопомощи?
4. Чем вызвано выдвигание идеи нового международного экономического порядка в 70-е годы прошлого века? Какие предложения по его перестройке тогда обсуждались?
5. Почему ныне назрели реформы международных экономических отношений и международных экономических организаций?

Заключение

В ПОИСКЕ ОТВЕТА НА ВЫЗОВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Анализ мировой экономики, проделанный в лекциях, можно было бы заключить констатацией необходимости для мирового сообщества и отдельных его членов нахождения ответов па вызовы глобализации. К сожалению, большинство государств, включая и Россию, еще не готово сделать выводы из новых реалий. Отсутствует стратегия развития мировой экономики в условиях глобализации. У международных организаций, лидеров ведущих стран, ученых-аналитиков нет перспективного видения того, как использовать преимущества глобализации, временно избегая ее опасных последствий.

Многие государства стремятся придать национальной экономике открытый характер и более органично включить се в глобальную систему сотрудничества. Это открывает доступ к знаниям и опыту других обществ, к международным рынкам капиталов и современных технологий, позволяет получать больший эффект от внешнеторгового обмена. Но не менее важно суметь принять вызовы, которые глобализация предъявляет к внутренней и международной экономической деятельности, заставляя ее перестраивать. Они стали источником серьезного беспокойства политиков и бизнесменов, причиной социальной напряженности, массовых антиглобалистских выступлений. Будут ли найдены адекватные ответы на негативные стороны глобализации? Пока необходимость этого в полной мере не осознана.

Угрозы, сопутствующие глобализации, не ограничиваются утратой государствами части своего суверенитета в проведении экономической и социальной политики. Ущерб от этого, как и от неравномерного распределения выгод, связанных с глобализацией, достаточно ощутим, особенно развивающимися странами. Такого рода проблемы стали предметом обсуждения международной общественностью, однако реакция на них неоднозначна. Для экономически слабых государств это повод настаивать на изменении международного экономического порядка, требовать прекращения субсидирования сельского хозяйства в США и Европе, ликвидации аграрного протекционизма с их стороны, ставить вопрос о списания своих долгов. Но лидеры ведущих держав склонны видеть в том, что не устраивает менее развитые страны, неизбежную плату за огромные возможности и преимущества, открываемые глобализацией.

К не менее грозному вызову глобализации справедливо относят также беспрецедентное ужесточение конкуренции, в условиях которой устоять и выжить становится намного труднее, чем раньше. Конечно, схватки мощных ТНК за сохранение позиций на мировом рынке можно рассматривать как позитивный процесс повышения качества товаров и услуг, снижения цен и рационализации структуры производства в глобальном масштабе. Негативная сторона проблемы состоит между тем в цене, которую приходится платить производителям и населению за приобретающую все больший накал международную конкуренцию. Снижение издержек и улучшение качества, не говоря уже о рекламе и освоении новых рынков, требуют немалых затрат и жертв.

В процесс индустриализации и создания современных производств включаются страны с относительно низким уровнем жизни и оплаты труда. ТНК ведущих держав мира охотно переносят в эти страны трудоемкие и экологически вредные производства, снижая тем самым издержки производства и добываясь конкурентных преимуществ. Дешевые товары, сделанные по технологии и из компонентов голов-

ных предприятий ТНК в государствах Азии или Латинской Америки, заполняют рынки США, Европы и других стран. Это сопровождается свертыванием соответствующих собственных производств, ростом безработицы, увяданием порой целых отраслей промышленности, как, например, обувной, швейной и др.

Экспортная экспансия из стран с дешевой рабочей силой принуждает фирмы и корпорации в США, Канаде, Европе искать пути выживания. Они снижают свои издержки, идя на значительные капиталовложения в новые технологии и совершенствование управления. Не ограничиваясь этим, сокращают персонал, урезают ему социальные гарантии, а иногда и зарплату. Понятно, что это накаляет социальную ситуацию, вызывает массовые протесты. Другой вариант выживания — давление на государственные органы с целью введения тех или иных протекционистских мер в отношении конкурирующего импорта. Для потребителей это оборачивается ростом цен.

Ответ на подобные последствия глобальной конкуренции не может быть простым латанием дыр в расплывающейся экономической материи. Закрытие предприятий, безработица, защитительные торговые барьеры и т.п. — все это не снимает проблему, а лишь откладывает ее кардинальное решение. Требуются стратегические концепции и программы, позволяющие переходить к новым схемам и формам международного разделения труда и сотрудничества, соответственно перестраивая структуру производства в отдельных странах.

Дешевый импорт, вытесняющий отечественное производство, будет все труднее сдерживать. Следовательно, индустриальным государствам нужно отказываться от того, что становится бесперспективным, направляя капиталовложения и подготавливая рабочую силу для производств и отраслей, обладающих конкурентными преимуществами. К ним относятся высокотехнологичные и наукоемкие производства, требующие применения квалифицированного труда, особо сложные и качественные услуги, патенты, лицензии, авторские права и т.п. Словом, под влиянием вы-

зовов глобализации мировое сообщество ждет существенная и, вероятно, достаточно болезненная реструктуризация экономической деятельности, которая не обойдется без пострадавших.

Глобализация делает все более очевидными и опасными последствия огромного разрыва в уровне жизни между бедными и богатыми странами. И хотя целый ряд государств сумел сократить свое отставание и перейти в разряд «пороговых», значительные массы людей в Африке, Азии, Латинской Америке продолжают пребывать на грани или за гранью нищеты. Остаются серьезные различия в материальном положении населения стран Западной, Центральной и Восточной Европы. В поисках лучшей жизни многие граждане, проживающие в неблагоприятных странах, стремятся уехать на заработки или на постоянное жительство в богатые государства. Глобализация с ее информационной и транспортными революциями, либерализацией торговли и расчетов значительно усилила миграционные процессы. Этому способствовала и острая нехватка в благополучных государствах претендентов на непрестижные и низкооплачиваемые рабочие места.

Несмотря на меры контроля и сдерживания, иммиграция достигла в последнее время таких масштабов, которые стали угрожать привычному образу жизни коренного населения США и многих европейских государств. Только нелегальных иммигрантов в США насчитывается 11-12 млн., несколько миллионов в Европе. Со стремительным ростом числа приезжих из бедных стран, где ниже уровень общей культуры, другая религия, обычаи и нравственность, население развитых государств связывает рост преступности и нарушение правил и традиций повседневной жизни. Это питает национализм и ксенофобию, заставляет правительства ужесточать иммиграционное законодательство, хотя отказаться от привлечения иностранной рабочей силы они не могут. А с другой стороны, легальные и нелегальные иммигранты устраивают массовые демонстрации и митинги в защиту своих прав.

Ясно, что в перспективе мононациональные государства станут скорее исключением, чем правилом. В большинстве

развитых стран увеличатся иммигрантские диаспоры. Внутри некоторых государств будут продолжать существовать национальные автономии. Задача адаптации и интеграции мигрантов, развития здоровых межнациональных отношений, консолидации общества потребует выработки соответствующей политики и гибких, продуманных законов. Рост миграционных потоков делает необходимым и координацию действий стран, принимающих и направляющих мигрантов. К сожалению, стихийное развитие международной миграции остается одним из вызовов глобализации, на который не найдено стратегического ответа ни в США, ни в ЕС, ни в России.

Такие глобальные проблемы, как энергетическая, продовольственная, экологическая, представляют еще один серьезный вызов, с которым нелегко справиться мировому сообществу. Угрожающие последствия обострения и нерешенности этих проблем проявляются в последние годы все более явно. Положение дел с обеспечением энергией выдвинулось на первый план. Отставание производства и предложения от спроса на наиболее выгодные виды топлива — нефть и газ — взвинчивает мировые цены на них, подогревает повсеместно инфляцию, замедляет экономический рост. Согласование интересов и координация действий стран-импортеров практически отсутствуют, да и политика поставщиков, входящих, например, в ОПЭК, непрозрачна и непредсказуема. Борьба за долговременный и надежный доступ к рынкам нефти и газа накаляет страсти в международных отношениях. Выработка с целью преодоления напряженной ситуации с энергией коллективной стратегии и мер по ее осуществлению была бы разумным ответом мирового сообщества на этот вызов глобализации. Но за рамки благих пожеланий дело пока не вышло.

Поток нефте- и газодолларов, хлынувший на страны-экспортеры топлива, оборачивается для некоторых из них неприятными последствиями. Колоссальные активы платежных балансов, обилие валютных поступлений позволяют этим странам импортировать многое из того, что

при собственном производстве обходится дороже. Свертываются традиционные виды промышленного производства, утрачивается часть индустриального и технического потенциала. Этот процесс, получивший название «голландской болезни», захватил не только Голландию, владеющую газовыми месторождениями в Северном море и экспортирующую газ, но и Россию. В результате заоблачных цен экспортируемого топлива и внутренних радикально-либеральных реформ она также стала жертвой деиндустриализации. Сверхприбыли экспортного сектора экономики, прежде всего ТЭК, губят, как это не выглядит парадоксально, многие отрасли российской промышленности, работающие на внутренний рынок. Их делают нежизнеспособными ограниченность внутреннего спроса, отсутствие накоплений, которые из экспортного сектора уходят за границу, а не инвестируются внутри страны. Терапия от «голландской болезни» ждет разработки, а болезнь продолжает прогрессировать.

В условиях глобализации не только приобретает значение усиление конкурентных позиций в отдельных видах производств, но и становится важным фактором международных, в том числе экономических, отношений способность национальной экономики к устойчивому и динамичному развитию, неуклонному повышению благосостояния и культуры населения. Развертывается конкуренция национальных систем и моделей организации общественной жизни, в которой призовые места, международное уважение, влияние и моральный авторитет завоевывают государства, достигающие лучших результатов по главным показателям социального и экономического прогресса. И не случайно в рамках Мирового экономического форума в Давосе (Швейцария) ежегодно определяется рейтинг стран по национальной конкурентоспособности. При этом во внимание принимаются не только душевые размеры ВВП, ежегодные темпы его увеличения, динамика и размер других экономических показателей, но и эффективность государственного управления, состояние образования и здравоохранения, науки и инноваций, преступности и коррупции. Глобализа-

ция заставляет лидеров стран и их политическую элиту считаться не только с тем, как складывается соотношение экономической и военной мощи, научно-технических потенциалов государств, но и с их моральным весом и политическим влиянием в международных делах. А здесь многое определяют мудрость политического руководства, ответственность демократических институтов, сплоченность общества и его вера в справедливость и эффективность социального устройства. Антидемократические, коррумпированные режимы все более расшатываются под воздействием глобализации и оттесняются на периферию мирового сообщества.

Нет ничего удивительного в том, что возможности и опасности экономической глобализации становятся объектом стратегического планирования во многих государствах. Некоторые из них делают ставку на внешний фактор ускорения роста и модернизации производства и достигают в этом успеха. Китай и ряд стран Юго-Восточной Азии активно изучают и обсуждают состояние и перспективы мировой экономики и с учетом этого осуществляют экспортную экспансию. Япония и Южная Корея десятилетиями идут тем же путем. Россия все еще находится на перепутье в своем отношении к возможностям глобализации. Для нее проблема по **большей** части сводится к вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО), а также к наполнению реальным содержанием Соглашения о сотрудничестве и партнерстве с ЕС. Но неотвратимый и обещающий большие преимущества процесс глобализации требует всестороннего анализа и стратегических выводов. России должно принадлежать достойное место в мировой экономике, обеспечивающее ей максимально благоприятные внешние условия развития. И вместе с тем главным фактором ее экономического благополучия станет, очевидно, не экспортная экспансия, а уникальные возможности расширения внутреннего рынка. Развитие внутреннего разделения труда и рынка в такой крупной стране, как наша, не может приноситься в жертву благоприятной, но неустойчивой конъюнктуре на сырье и топливо на мировом рынке.

ВТО — бесспорно важный инструмент экономической глобализации, поскольку во многом определяет нормы и механизмы регулирования торгово-экономических отношений. Главная функция этой организации состоит в либерализации мировой торговли, т.е. освобождении экономических обменов между странами от различных ограничений и барьеров. ВТО добивается максимального устранения государственного регулирования внешнеэкономических отношений, ограничивающего свободное движение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы.

ВТО устанавливает в соответствии со своей идеологией общие-правила ведения международной торговли, а также контролирует их соблюдение и разрешает возникающие споры. Членство в ВТО, к которому стремится Россия, дает ей возможность участвовать в обсуждении и разработке нововведений в практику международных обменов, влиять на проводимую этой организацией политику. Нельзя считать нормальным, что позиция России по актуальным вопросам мировой торговли не представлена на этом влиятельном форуме. Вместе с тем России нельзя не считаться с ограниченными возможностями своего влияния.

ВТО — отнюдь не благотворительная организация. Она дает своим членам определенные права и преимущества, но и обязывает их пожертвовать частью национальных интересов. Баланс складывается, как правило, с большим плюсом для стран, обладающих сильными конкурентными позициями на мировых рынках. Им достаются щедрые призы ценой наименьших издержек и потерь.

С самого начала эта организация возникла как клуб ведущих держав, которые были готовы приоткрыть свои рынки друг для друга. Но включив в себя десятки новых участников, преимущественно из развивающейся и бедной части мира, ВТО по форме приобрела универсальный характер. В ней ныне состоит около полутора сотен членов. Правила, установленные в интересах богатых стран, получили универсальное применение.

Условием членства в ВТО остаются либерализация внешнеторгового режима и таможенное разоружение. Это

расширяет рынки для товаров индустриальных держав, одновременно придавая импульс процессу глобализации. Но развивающиеся государства часто оказываются беззащитными в отстаивании своих насущных нужд. Командные посты в организации и решающее слово принадлежат фактически США, государствам ЕС, Японии. Их интересы определяют сегодня профиль глобальной экономики.

Демократическая процедура принятия решений в ВТО консенсусом либо двумя третями голосов стран-членов не обеспечивает ни подлинного равноправия, ни справедливого согласования интересов стран. Большинство, состоящее из малых и бедных стран, не в состоянии изменить суть проводимой ВТО политики, устраивающей в первую очередь индустриальные державы. Это вызывает критику со стороны недовольных стран, рождает предложения по реформированию данной организации.

Глобализация по модели ВТО отнюдь не самый лучший путь участия России, Китая и многих других стран в мировой экономике. Но другого выбора пока нет. Эта и родственные ей международные экономические организации рано или поздно вынуждены будут откликнуться на стремление все большего числа стран к демократизации международных экономических отношений. Вступление в ВТО позволит России влиять на принимаемые решения, использовать существующие в этой организации и обязательные для всех ее членов механизмы разрешения международных торговых споров, рассчитывать на более благоприятные условия продвижения некоторых своих товаров на международные рынки. В то же время нам придется взять на себя обязательства по соблюдению установленных ВТО правил и процедур международной торговли товарами и услугами, которые лишают государство ряда важных регулирующих функций. В частности, не применять меры экономической политики, влияющие на условия конкуренции как на внешнем, так и внутреннем рынках.

С момента начала переговоров о присоединении к ВТО в 1993 г. России приходится противостоять попыткам продиктовать ей условия, наносящие явный ущерб националь-

ной экономике. Это легче было бы делать, располагая общей стратегией включения России в мировую экономику, которая, к сожалению, еще не разработана. Ведь, чтобы не попасть впросак, российским переговорщикам важно четко представлять внешнеэкономические интересы страны, видеть перспективы ее внутреннего развития. Им нужно располагать прогнозами возможной экспортной специализации и рационального замещения импорта собственным производством. Но даже не имея детальных целей па долгосрочную перспективу, они не вправе пойти на уступки по целому ряду ключевых для будущего страны вопросов.

В соответствии с действующим в рамках ВТО Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам члены организации берут на себя обязательство отказаться от государственного стимулирования отечественного производства и экспорта. Россия не может пойти на это в жизненно важных для нее областях, в первую очередь технически передовых. Иначе ей грозит участь остаться топливно-сырьевым придатком индустриально развитого мира, быть зависимой от превратностей мирового рынка и импорта необходимого оборудования и продовольствия. Однако именно на этом настаивают наши партнеры по переговорам.

Ряд соглашений ВТО не требует обязательного присоединения к ним ее членом, оставляя за ними право добровольного выбора. Это относится, например, к соглашениям по торговле гражданской авиатехникой и по информационным технологиям. Тем не менее ряд государств-членов обусловливает свое согласие на принятие России в ВТО подписанием ею таких соглашений, лишаящих соответствующие отрасли защиты и поддержки со стороны государства. Те же последствия будет иметь навязываемое нам серьезное снижение или даже отмена импортных тарифов на продукцию электропикки, автомобиле- и авиастроения. В итоге эти отрасли могут утратить всякую перспективу возрождения и выхода на внешние рынки. Особенно губительным это грозит оказаться для отечественного гражданского авиастроения. Например, беспошлинный ввоз подержанных авиалайнеров, продаваемых или передаваемых в ли-

зинг по бросовым ценам, способен лишить рынка отечественные заводы.

Еще одним формально необязательным, но настоятельно предъявляемым России некоторыми партнерами требованием является отмена экспортных таможенных пошлин на нефть, природный газ, некоторые металлы и сырьевые товары. Одновременно Россия должна последовательно приближать внутренние цены на эти виды своей продукции к мировым. Подобные условия принятия в ВТО заранее лишают нашу страну, располагающую богатейшими природными ресурсами, ее конкурентных преимуществ. Специалисты предупреждают, что в случае выравнивания внутренних и мировых цен только на энергоносители объем выпускаемой в России химической и металлургической продукции может сократиться вдвое, а машиностроительной — до четверти из-за роста издержек производства и падения спроса вследствие роста внутренних цен.

Переговоры о вступлении России в ВТО показывают, насколько серьезны, сложны и значимы для нас процессы, протекающие в мировой экономике. От понимания сути экономической глобализации и умения учитывать ее особенности в практической политике в немалой степени зависят будущее России и ее место в современном мире.