

П.В. Сергеев

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие по курсам

«Мировая экономика»

«Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе»

ББК 65.5

УДК 33

С 32

Москва

Юриспруденция

1999

Об авторе

Сергеев Петр Владимирович – кандидат экономических наук, доцент.
Специальность – экономист-международник.

В течение 20 лет преподает курсы «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Международный менеджмент» и др. в ведущих экономических вузах г. Москвы.

Занимается научными исследованиями; объем опубликованных им научных и научно-методических работ превышает 70 авторских листов.

С 32 Сергеев П.В.

Мировая экономика: Учебное пособие по курсам «Мировая экономика» «Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе». – М.: Юриспруденция, 1999.- 160 с.

ISBN 5-8401-0010-2

В учебном пособии изложены теоретические и иллюстративные материалы по всем основным разделам учебного курса «Мировая экономика», «Мировое хозяйство», «Международные экономические отношения» и «Глобальные проблемы современности». Приложение к пособию содержит справочные материалы, в том числе Словарь понятий и Список сокращений, наиболее часто встречающихся в специальной литературе.

Для студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

ББК 65.5

УДК 33

© Сергеев П.В., 1999

© Юриспруденция (оформление, оригинал-макет), 1999

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
ПЕРИОДИЗАЦИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА. 4	4
Подходы к определению понятия «мировое хозяйство».....	4
Этапы формирования современной мировой экономики	5
Подсистемы мирового хозяйства	7
Система важнейших показателей	9
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	12
Основные черты современного этапа развития мирового хозяйства	12
Процессы интернационализации и интеграции в мировой экономике.....	22
РЕГИОНЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ	28
Экономическое развитие промышленно развитой зоны.....	29
Основные черты экономики переходного периода	41
Современное хозяйство развивающихся государств.	46
«Новые индустриальные экономики»	46
МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ.....	61
КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ	61
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	61
Теории международной торговли.....	62
<i>Товар / страны</i>	63
<i>Товар / страны</i>	64
Динамика и структура международного обмена	68
Практика регулирования внешнеторговых связей	70
МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА	76
Классификация форм межстрановой миграции капитала	77
Прямые заграничные капиталовложения.....	78
<i>Импортёры</i>	79
Структура зарубежных инвестиций.....	80
МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СИСТЕМЕ	
МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ	86
Межстрановое и межрегиональное перемещение рабочей силы: причины, сущность, динамика	87
Миграционная политика.....	88
Важнейшие этапы и направления международной миграции рабочей силы..	91
Глобальные проблемы современности	93
Демография: динамика, процессы и тенденции	94
<i>Таблица 6</i>	94
Продовольственное обеспечение населения планеты.....	96
Топливо-сырьевая ситуация в современном мире	98
Сохранение мира, разоружение и конверсия военного производства.....	100
Экологические перегрузки: экономические аспекты	104
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ	
МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ	108

Россия в мировом хозяйстве	108
ПРОЦЕССЫ РАСШИРЕНИЯ УЧАСТИЯ РФ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	110
Таблица 7.....	112
Таблица 8.....	112
Таблица 9.....	115
Таблица 10.....	116
Таблица 11.....	116
Таблица 12.....	117
ПРИЛОЖЕНИЕ	120
СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ*	120
ГЛОССАРИЙ (МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ)*	130
СПИСОК НАИБОЛЕЕ УПОТРЕБИТЕЛЬНЫХ СОКРАЩЕНИЙ.....	133

Моим родным

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемое (второе, дополненное и переработанное) издание является учебным пособием, в котором автором-составителем собраны, обобщены и представлены разнообразные фактические и статистические материалы, дающие представление о сложных процессах формирования и развития современного мирового хозяйства.

Основное внимание уделено рассмотрению динамики современного экономического развития ведущих стран мира, характеристике их положения в мировом хозяйстве, международных экономических отношениях. Довольно подробно рассмотрены также проблемы хозяйственной эволюции отдельных регионов и субрегионов мирового хозяйства, их взаимодействия в экономической сфере и растущей взаимозависимости.

Ныне все чаще со стороны мирового сообщества проявляется интерес не только к зоне промышленно развитых стран, но и к хозяйственной практике стран, получивших в международной классификации наименование «новых индустриальных». Становится очевидным, что их опыт может найти применение в процессах трансформации экономики стран Восточной Европы и других регионов мира.

Немаловажно, что приводимые в пособии данные отличает практически полная сопоставимость. Рассмотрение положения отдельных государств и регионов в мировой «иерархии» по различным показателям, с точки зрения автора-составителя, представит особый интерес для специалистов.

Структура данного пособия обусловлена содержанием интегрированного учебного курса «Мировая экономика», который включен в государственный стандарт обучения студентов по ряду экономических специальностей.

Так, предлагаемое пособие содержит теоретические и иллюстративные материалы по всем основным разделам данного курса («Мировое хозяйство», «Международные экономические отношения» и «Глобальные проблемы современности»).

Иными словами, в пособии рассматриваются проблемы функционирования современного мирового хозяйства, системы международных экономических связей, а также характеристика экономических аспектов глобальных проблем современной цивилизации и другие достаточно интересные и актуальные темы курса.

Кроме того, в пособие включены справочные материалы: Словарь основных понятий, Глоссарий (Международные организации) и Список наиболее употребительных сокращений.

Среди источников, использовавшихся автором-составителем при подготовке данного пособия (см. Примечания к каждому разделу учебного пособия), следует выделить аналитические и статистические публикации авторитетнейших международных и национальных официальных организаций, известных отечественных и зарубежных специалистов.

ПЕРИОДИЗАЦИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Подходы к определению понятия «мировое хозяйство». Этапы формирования современной мировой экономики. Подсистемы мирового хозяйства. Система важнейших показателей.

Со времени своего формирования во второй половине XIX века мировое хозяйство прошло достаточно долгий путь развития. Ныне, спустя более чем столетие, происходит дальнейшее возрастание масштабов хозяйственной деятельности отдельных стран, диверсификация их мирохозяйственных связей, углубление международного разделения труда.

Таким образом, к концу второго тысячелетия современной истории в мире практически уже не осталось стран, не взаимодействующих между собой в экономической и прочих сферах, не находящихся на разных ступенях подключения к сложной системе мирохозяйственных связей и взаимозависимости.

Именно поэтому на современном этапе понятия «мировая экономика», «мировое хозяйство» находят столь частое и широкое применение и в специальной литературе, и в материалах средств массовой информации. При наличии разнообразных и сложных проблем все более очевидна целостность мира в хозяйственном отношении. [См. Примечание.]

Подходы к определению понятия «мировое хозяйство»

Следует иметь в виду, что современная научная и учебная (специальная) литература не содержит единого толкования понятий мировой экономики, мирового хозяйства.

Поэтому при их рассмотрении вполне естественным является стремление исследователей и практиков выделить наиболее важные их аспекты.

Так, можно выделить несколько подходов к определению этих понятий, существующих в отечественной и зарубежной литературе. Пожалуй, наиболее распространенным является понимание мирового хозяйства как совокупности национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, разнообразных экономических связей.

По другой версии, мировая экономика трактуется как система международных экономических взаимоотношений, как универсальная связь между национальными хозяйствами.

Такая точка зрения поддерживается рядом зарубежных исследователей, которые полагают, что мировая экономическая система включает как торговлю, финансовые отношения, так и неравное распределение капиталов и рабочей силы. Но в данном случае из поля зрения выпадает производство, во многом определяющее международные экономические взаимосвязи.

Более сбалансированная трактовка мирового хозяйства дает толкование его как экономической системы, самовоспроизводящейся на уровне производительных сил,

производственных отношений и определенных аспектов надстроечных отношений в той мере, в какой входящие в него национальные хозяйства обладают определенной совместимостью на каждом из трех названных уровней (концепция Ю.В. Шишкова). В этом подходе нашли отражение основные составные части хозяйства, включая материальную базу, реализацию различных форм собственности и порядок функционирования воспроизводственных процессов.

Таким образом, практически всеми исследователями признается, что мировое хозяйство представляет собой определенную систему, основой возникновения и существования которой выступает ее целостность. В свою очередь, последнее предполагает взаимодействие всех составных частей системы, причем на достаточно устойчивом уровне. Только в подобной ситуации обеспечивается постоянная деятельность, жизнеспособность системы, ее саморегуляция и развитие. Такое единство мирового хозяйства, циркуляция воспроизводимого продукта обеспечивается национальными и мировыми рынками.

Мировая экономика относится к числу сложных систем, которые характеризуются множественностью составляющих их элементов, иерархичностью, структурностью. В основе этой системы — международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Причем каждая из фаз мирового воспроизводственного процесса оказывает влияние на функционирование всей мировой хозяйственной системы, которая имеет и присущие ей как целому определенные направления своего развития.

Естественно, мировая экономика как система имеет определенную цель. Ее функционирование направлено на удовлетворение человеческих потребностей (спроса). Тем не менее внутри этой системы сосуществуют различные подсистемы, в рамках которых данная цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий.

Мировая экономика как система не может успешно эволюционировать без определенного порядка, базирующегося на нормах международного публичного и частного права, регулирующих отношения в хозяйственной сфере между государствами, экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами. Действенность установленных норм обеспечивается как самими государствами, так и коллективными формами контроля за соблюдением международного права, которым занимаются различного рода международные организации. Существующие (сложившиеся) правила уточняются и пересматриваются в соответствии с потребностями развития мировых производительных сил, отдельных подсистем и элементов мирового хозяйства.

Этапы формирования современной мировой экономики

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

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

Основой постепенного формирования мирового хозяйства служил мировой рынок, образование которого проходило поэтапно в XV-XVIII вв., но особенно интенсивно - с

середины XIX в., когда машинное производство становится преобладающим в странах Запада. Становление массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство. Наряду с обменом товарами существенное развитие получили также международные производственные связи по изготовлению конечных продуктов, что стало возможным на основе растущей миграции капитала.

В процессе *эволюции современной мировой экономики выделяются несколько периодов.*

Прежде всего, это - 10-30-е гг., в которые проявились кризисные явления в развитии мирового хозяйства.

Так, в 1917 г. из мирохозяйственных связей оказалась исключенной Россия, экономическая блокада которой, проводимая западными странами, не могла привести к восстановлению мирохозяйственных связей на прежней основе. Глубокий кризис мирового хозяйства сопровождался нарастающей неустойчивостью экономических связей, вызванной первой мировой войной. Перевод национальных экономик на военные рельсы, физическое уничтожение огромных производственных и людских ресурсов в ходе войны, экономическое разграбление захваченных территорий нарушили прежние хозяйственные связи.

Далее, мировой экономический кризис («Великая депрессия») конца 20-х — начала 30-х гг. обусловил тенденции к автаркии, привел к общему снижению роли экспорта товаров и капитала в мировом хозяйстве, усилил значение национальных сфер производства и сбыта. Экспортная квота ведущих стран в их ВВП в 30-е гг. была в 1,5—2 раза ниже по сравнению с 20-ми гг. Так, в США за 1913-1938 гг. она сократилась с 6,1 до 3,6%; в Дании - с 29,1 до 21,3%.

На следующем этапе эволюции современного мирового хозяйства — по окончании второй мировой войны - произошла новая ломка структуры всемирного хозяйства в связи с образованием мирового социалистического хозяйства, развивающегося на иной социально-экономической основе (огосударствление промышленности, сферы услуг, коллективизация сельского хозяйства и жесткоцентрализованная система управления в рамках национальных хозяйств). Проводимая в этот период координация внешнеэкономических отношений, основанная на классовом подходе, сузила сферу прежде единого глобального хозяйства, но не разрушила систему мирового рынка. При всей сложности и противоречивости связей между странами двух общественных систем их внешнеэкономические контакты обеспечивались определенными потребностями этих стран. Контакты в хозяйственной сфере между этими государствами сочетались с противоборством и соревнованием, причем последние моменты преобладали.

Рассматриваемый (второй) период развития современного мирового хозяйства протекал в условиях интенсивного роста вывоза предпринимательского капитала в мировой капиталистической экономике. Важным элементом в производственных связях стали транснациональные корпорации (ТНК), являющиеся носителями единичного разделения труда. ТНК сформировали интернациональные производственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование.

Кроме того, в условиях противостояния двух социальных систем произошло нарастание взаимосвязи между досоциалистическими странами. Заметно упрочившие в годы второй мировой войны свою экономическую мощь США смогли оказать довольно существенную помощь в хозяйственном возрождении ряда стран Западной Европы. В дальнейшем, после завершения действия плана Маршалла (1951 г.), по мере распада колониальных империй программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны с целью сохранения их в системе экономических взаимоотношений западных стран.

Состоявшийся в середине 60-х гг. коллапс колониальной системы привел к появлению большой группы развивающихся стран (РС), которые до сих пор продолжают занимать особое место в мировом хозяйстве. Прежние отношения колониальной

зависимости сменились связями иного типа: отношения «Север-Юг» теперь осуществлялись на основе предоставления помощи бывшим колониям, а ныне освободившимся странам, которая оказывалась на двусторонней и многосторонней основе. Немалую роль в формировании новых отношений сыграл и вывоз частного предпринимательского капитала из промышленно развитых стран (ПРС) в государства развивающегося мира.

Важной чертой этого этапа развития мирового хозяйства стало проявившееся в 50—70-е гг. сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран. Если в 1955 г. совокупный ВВП шести ведущих стран (после США) составлял 74% ВВП США, то в 1970 г. - 114%. Однако каждая отдельная страна не смогла достаточно близко подойти к уровню развития американской экономики. Вместе с тем общемировое экономическое доминирование США стало перерождаться в многополюсную систему. Это проявилось в формировании трех центров соперничества: США - Япония - Западная Европа.

Три последних десятилетия XX в. считают началом нового периода в развитии современного мирового хозяйства. Его отличают возросшая степень освоения географического пространства, формирование международных, а в ряде случаев - планетарных производительных сил, усиление экономического взаимодействия и взаимозависимости.

Возрастание целостности мира обеспечивается новыми параметрами социально-экономического развития. В частности, в восточноевропейских странах протекают процессы формирования и складывания близких западным государствам экономических и политических структур.

Довольно четко обозначившееся вступление мирового хозяйства в новую фазу развития может сопровождаться некоторой активизацией сотрудничества между странами в хозяйственной сфере, а также содействовать усилению единства их экономических и политических структур.

Таким образом, мировое хозяйство нашего времени является результатом длительной эволюции производительных сил, их интернационализации. В период своего существования оно претерпело достаточно серьезные изменения. Ныне мировое хозяйство представляет собой сложную экономическую систему, в которой происходит воспроизводство совокупного общественного продукта на нашей планете. Его субъектами выступают транснациональные корпорации, национальные хозяйства, для функционирования которых характерны и сотрудничество, и противостояние.

Подсистемы мирового хозяйства

Хотя мировое хозяйство и представляет собой целостную систему, оно неоднородно - состоит из различных частей, то есть подсистем, которые имеют определенную общность и специфику.

С тем, чтобы обеспечить обоснованность и объективность в подразделении мирового хозяйства на отдельные подсистемы, специалисты используют следующие критерии: уровень экономического развития, социальная структура хозяйства, уровень и характер внешнеэкономических связей, тип экономического роста.

При этом наиболее распространенным критерием определения подсистемы выступает уровень хозяйственного развития, который в общем характеризуется объемом производства валового продукта на душу населения. Развитие отдельной страны вместе с тем определяется уровнем индустриализации и структурой производства, которые являются важными факторами роста национального дохода.

Современный этап промышленного развития характеризуется широким использованием информационной техники и технологии, дающими большую экономию овеществленного труда. Важно, что в сферу индустриализации и информатизации

включаются не только промышленные отрасли, но также сельское хозяйство и сфера услуг.

Как известно, структура промышленного производства состоит из средств производства и предметов потребления. В индустриальных странах важное место занимает производство потребительных товаров длительного пользования, а уровень производства средств производства и предметов потребления примерно равны.

Показателем уровня экономического развития служит также расход сырья и энергии на единицу выпускаемой продукции. Причем по мере повышения уровня экономического развития сокращается расход сырья и энергии, а вместо натурального сырья во все большей степени используются искусственные материалы.

Известно, что по показателю производства валового продукта на душу населения страны делятся на несколько групп. Как правило, специалисты выделяют высокоразвитые страны (где данный индикатор составляет свыше половины соответствующего показателя США), страны среднего уровня развития (с аналогичным индикатором в пределах 30-50% от показателя США) и прочие государства, включая группу наименее развитых стран, которые имеют наименьшие значения рассматриваемого показателя.

При этом также учитывается, что производительные силы функционируют в определенной системе производственных отношений, которые определяют общий тип социально-экономического развития. Поэтому одним из критериев выделения подсистем в мировом хозяйстве выступает социальная структура экономики, в рамках которой развиваются отдельные страны и группы стран. В ее основе лежат характер и формы реализации собственности, а также связанная с ними отраслевая структура населения.

Какой-либо социальной структуре экономики присуща определенная последовательность в развитии отдельных сфер хозяйства. С изменением этой последовательности происходит смещение приоритетов в структуре воспроизводства, включая распределение национального дохода, поэтому социальная структура хозяйства в известной мере влияет на формирование целей определенных периодов развития подсистем.

Существенным по своему значению критерием определения подсистем мирового хозяйства выступает тип экономического развития, выражающего не только количественные изменения в производстве товаров и услуг, но и определенные качественные сдвиги.

Так, при экстенсивном типе развития экономический рост достигается за счет количественного увеличения факторов производства при неизменной технической основе, что приводит к практически неизменной эффективности производства.

Интенсивный же тип экономического роста базируется прежде всего на увеличении масштабов выпуска продукции путем качественного совершенствования факторов производства. Это предполагает совершенствование средств и предметов труда, повышения квалификации рабочей силы, улучшения организационных параметров производства, благодаря чему прирост производства обеспечивается преимущественно за счет увеличения общественной производительности труда.

Хотя в реальной действительности не наблюдается «чистых» типов экономического развития, тем не менее применительно к отдельным подсистемам можно говорить о преимущественно экстенсивной или преимущественно интенсивной формах производства, сменявших друг друга в течение послевоенных лет. Так, развитие экономики индустриальных стран мирового хозяйства до середины 60-х гг. по многим признакам относится к преимущественно экстенсивному, а в последние тридцать лет — преимущественно интенсивному типу развития.

Кроме того, характеристика и место подсистем в мировом хозяйстве неразрывно связаны с местом в национальных хозяйствах внешнего сектора, который находит свое выражение в экспорте и импорте товаров и услуг, движении капитала. Это характеризует направления, меру и формы участия страны в международном разделении труда.

Современный уровень развития производительных сил, интернационализация производства исключают возможность эффективного ведения хозяйства в рамках замкнутых комплексов. При помощи международного обмена обеспечивается приток недостающих или более дешевых потребительских и капитальных товаров и услуг, а также доступ к дополнительным рынкам сбыта.

Совершенно естественно, что среди важнейших показателей, характеризующих роль внешнеэкономических связей, следует прежде всего выделять такие, как экспортные и импортные квоты товаров и услуг, товарная структура внешней торговли, характер участия в международном движении капитала, технологии, рабочей силы, степень открытости хозяйства.

При этом под открытой экономикой понимается такое хозяйство, направления развития которого определяются тенденциями, действующими в мировом хозяйстве, а внешнеэкономические связи усиливаются, при этом внешнеторговый оборот достигает такого уровня, когда он начинает стимулировать общий экономический рост. Считается, что внешнеторговый оборот начинает оказывать стимулирующее и тормозящее влияние на хозяйство с того момента, когда он достигает уровня около 25% к валовому внутреннему продукту.

Кроме того, открытость экономики связана с влиянием участия страны в международном разделении труда на формирование структуры ее производства. В хозяйстве более или менее замкнутого характера структура производства зависит, с одной стороны, от имеющихся в стране ресурсов, с другой — от структуры внутреннего спроса. Для открытой экономики характерно, что международное разделение труда влияет на принятие решений, касающихся формирования внутренней структуры производства.

Другим не менее важным признаком выделения подсистем выступают величина их экономического потенциала, зависящая не только от уровня развития, но и от масштаба производительных сил, численности населения, размеров территории, наделенности природными ресурсами. Не случайно поэтому, такие страны, как КНР, Индия, не без основания выделяются рядом исследователей в отдельные подсистемы.

Но в целом на базе разнообразных критериев в современном мировом хозяйстве выделяется определенное количество подсистем. Наиболее крупными подсистемами являются три группы национальных экономик: промышленно развитые (капиталистические) страны, страны переходного периода (в прошлом социалистические или страны с централизованным планированием экономики) и развивающиеся страны. При этом названные подсистемы в соответствии с вышеперечисленными критериями могут также подразделяться на ряд субсистем.

Необходимо иметь в виду, что зачастую крупнейшие международные организации недостаточно четко следуют вышеназванным критериям, принимая во внимание формальные признаки принадлежности к той или иной группе стран. Так, статистика ООН включает в число развивающихся стран КНР, КНДР, Кубу, а также страны, достигшие относительно высокого уровня развития хозяйства — Бразилию, Республику Корея, Сингапур и т. д. Эксперты же Мирового банка основным критерием выделения тех или иных групп стран считают уровень ВВП на душу населения. С 1988 г. в публикациях Мирового банка некогда социалистические страны были отнесены к группе развивающихся стран.

Представленное учебное пособие в основном базируется на данных классификации ООН.

Система важнейших показателей

В целях проведения анализа экономического положения стран мира эксперты, как правило, используют ряд важных индикаторов, характеризующих динамику и состояние мировой экономики.

Одним из наиболее важных и часто применяемых считается показатель производства **валового внутреннего продукта (ВВП)**. Этот индикатор является выражением общего объема конечных товаров и услуг, выпущенных на территории той или иной страны, независимо от национальной принадлежности действующих там предприятий в определенный период времени. Учет конечной продукции предусматривает элиминирование повторного счета сырья, полуфабрикатов, других материалов, топлива, электроэнергии и услуг, использованных в процессе ее производства.

При этом в некоторых странах (США и др.) используется показатель **валового национального продукта (ВНП)**, который отражает объем производства, находящегося под контролем корпораций и частных лиц данной национальности.

Чтобы исчислить ВНП, из ВВП вычитают доходы, полученные иностранцами в данной стране (прибыли иностранных корпораций и заработную плату иностранных рабочих и служащих), и добавляют доходы, полученные корпорациями и гражданами данной страны за ее пределами. Различия между показателями ВВП и ВНП в количественном отношении, как правило, невелики — от нескольких десятых до почти одного процента.

Следует иметь в виду, что показатель производства валового внутреннего продукта подсчитывается на основе системы национальных счетов, которая построена на концепции о производительном характере всех видов деятельности. Подсчет проводится по нескольким основным принципам [см. Словарь основных понятий].

С исчислением показателя валового внутреннего продукта связан и показатель **национального дохода (НД)**, рассчитываемый следующим образом: ВВП минус амортизация (получается чистый ВВП), минус косвенные налоги и плюс субсидии. Сумма налогов значительна. Они включаются в рыночные цены товаров и услуг и уплачиваются конечным потребителем. Субсидии оказывают на цены противоположное действие - они понижают их в размере субсидий. Показатель национального дохода приблизительно соответствует индикатору произведенного национального дохода. Динамика последнего в долгосрочном плане почти полностью соответствует динамике ВВП, поэтому в литературе в основном используется показатель ВВП.

Основные показатели, входящие в систему национальных счетов и рассчитанные разными методами, увязываются между собой, поэтому их величины сопоставимы. Методология подсчета ВВП свидетельствует, что этот показатель выражает общую экономическую активность в мире и в отдельных странах. С другой стороны, его составные части охватывают основные сферы, отрасли и факторы экономического развития. Все они также имеют важное значение при анализе экономического развития.

Следует обратить особое внимание на то, что объем производства валового внутреннего продукта измеряется как в текущих, так и в постоянных ценах какого-либо (базисного) года. Различие между этими измерениями может быть весьма существенным. Номинальный ВВП (или ВВП в текущих ценах) растет быстрее, чем реальный ВВП (или ВВП в постоянных ценах). Разница в темпах роста связана с динамикой цен. При подсчете в неизменных ценах происходит уничтожение ценностных колебаний, рост реального ВВП широко рассматривается как показатель экономического развития. Стабильные темпы роста считаются признаком силы экономики.

Для исследования реальной ситуации подсчет совокупного ВВП мира проводится в единой валюте — долларах США по текущим или неизменным курсам, хотя эти показатели не могут претендовать на точное количественное измерение отдельных стран и регионов. Многочисленные исследования показывают, что обменные курсы валют приближаются к фактическому соотношению национальных цен на товары, поступающие в каналы международной торговли. При этом значительная масса услуг, недвижимостей, которые не являются предметом внешнеторгового обмена, как правило, учитываются в показателях национальных счетов по ценам, отличным от американских, поэтому пересчет данных ВВП той или иной страны в доллары по валютному курсу приводит к

искажению результатов. Но тем не менее такие сравнения выявляют примерный порядок величин и общую тенденцию их изменения.

Понятно, что в целях более точной оценки ВВП той или иной страны в других валютах проводятся сравнения покупательной способности валют. Они показывают отклонения реальных соотношений цен от валютных курсов.

Подобные отклонения по ведущим промышленно развитым странам в сторону занижения достигали 20-40%, но и в этом случае определение реальных, естественных валютных курсов зависит от точности определения цен на определенный набор продуктов.

При этом отклонение паритетов по реальной покупательной способности валют от их обменных курсов - не единственная причина недостаточной сопоставимости статистики ООН и прочих крупных международных организаций. Эти соображения следует иметь в виду при чтении приводимых данных и сравнении их с другими экономико-статистическими материалами.

Приводимые в предлагаемом учебном пособии данные зачастую основаны на национальной статистике, которая не всегда совпадает с международной. Подсчеты являются делом трудоемким: каждая отрасль, сфера производства отличаются друг от друга, и не существует единого эталона, который бы позволил все результаты хозяйственной деятельности измерять с абсолютной точностью. Кроме того, необходимость определенного периода времени для сбора и обработки сопоставимых данных по странам и регионам мира приводит, как правило, к известному «запаздыванию» в публикации подобных материалов.

В предлагаемом учебном пособии использованы новейшие (из ныне доступных) статистические и фактические материалы, весьма полно характеризующие рассматриваемые процессы и явления вплоть до второй половины 90-х гг. текущего столетия.

ПРИМЕЧАНИЕ

В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:

1. Гладков И.С. Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран: Учебно-справочное пособие. - М., 1996. - 108 с.
2. Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века: Учебное пособие. - Мн., 1997. - 415с.
3. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920-1990 гг.: Учебное пособие / А.Н. Маркова, Н.С. Кривцова, А.С. Квасов и др.; под ред. проф. А.Н. Марковой. - М., 1995. - 192 с.
4. Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. - М., 1996. - 304 с.
5. Международные экономические отношения. Интеграция: Учебное пособие для вузов / Ю.А. Щербанин и др. - М., 1997. - 128 с.
6. Мировая экономика / Под ред. В.К. Ломакина. - М., 1995. — 258 с.
7. Мишин В.М. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие. - М., 1996. - 104 с.
8. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. - М., 1995. - 103 с.
9. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. и предисловие В Д. Щетина. - М., 1993. -896с.
10. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. - М., 1998. - 256 с.
11. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М., 1994. - 736 с.

12. Шлихтер С.Б., Лебедева С.Л. Мировое хозяйство: Учебное пособие. - М., 1996. - 220 с.
13. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. - М., 1997. - 816 с.
14. Экономика и бизнес / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1993. - 464 с.
15. UNCTAD. Trade and Development Report. 1998. - N.Y., Geneva: UN, 1998. - 229 pp.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Основные черты современного этапа развития мирового хозяйства. Процессы интернационализации и интеграции в мировой экономике.

Эволюция мирового хозяйства во второй половине XX века связывается с поступательным развитием экономики отдельных, прежде всего, промышленно развитых стран. На этот процесс разнонаправленное воздействие оказывали такие глобальные факторы, как противостояние двух социальных систем, постепенное разворачивание научно-технической революции, вызревание разнообразных кризисных ситуаций (что находило выражение в проявлении структурных и циклических кризисов). Тем не менее основополагающей тенденцией развития мировой экономики стала набиравшая в эти годы темпы, размах и силу интернационализация хозяйственной жизни. [См. Примечание.]

Основные черты современного этапа развития мирового хозяйства

Происходивший в первые десятилетия после второй мировой войны сравнительно бурный экономический рост, усиление концентрации производства и развитие международных корпораций, расширение сферы действия научно-технической революции и применения ее достижений не обеспечивали, однако, бескризисного развития. Так, уже с конца 60-х гг. в полной мере проявлялись накапливавшиеся противоречия. В этот период один за другим разворачиваются валютный, сырьевой, экологический и энергетический кризисы.

Перечисленные кризисные явления, «пронизавшие» хозяйства практически всех стран с рыночной экономикой, получили определение «структурные кризисы». При этом последний из перечисленных имел особо ощутимое воздействие на дальнейший ход эволюции мирового хозяйства.

Не избежала мировая экономика и потрясений циклического характера.

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

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

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

Завершением **третьего крупного экономического цикла** за последние 20 лет стали 1993-1994 гг.

Рост производства, переходящий в оживление и подъем, в США идет четвертый год. Набирало темпы оживление в ряде других англосаксонских стран (Великобритании, Австралии и Новой Зеландии). В континентальной Европе оно только обозначилось. Наконец японской экономикой низшая точка кризиса пройдена в 1993-1994 гг.

Рост производства происходил на фоне благоприятной ценовой конъюнктуры. Инфляция, измеряемая как дефлятор ВВП, в целом по Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющей промышленно развитые страны мира, в 1993 г. сократилась с 3,9% в 1992 г. до 3,4% в 1993 г. и оставалось примерно на том же уровне в течение 1994 и 1995 гг. Цены на нефть в декабре 1993 г. упали до самого низкого за последние четыре года уровня. Падение цен производителей наблюдалось в США, Японии, Франции, Германии, ряде малых стран Западной Европы.

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

Так, в Европе период медленного роста, или стагнации, продолжавшийся с конца 1990 г. по первую половину 1992 г., в 1993 г. завершился полномасштабным спадом. Валовой продукт в странах Европейского Союза (ЕС) сократился на 0,5 п.п. - второй раз за 35-летнюю историю Сообщества. До этого падение (на 0,9 п.п.) было зарегистрировано лишь в 1975 г. после первого нефтяного шока. В отличие от событий того периода, циклическое движение сейчас было менее выражено - кризис «обрамляли» фазы более медленного экономического роста.

По оценкам специалистов, общие потери в последнем цикле могли превысить масштабы 1975 г. и 1980-1983 гг. Наиболее вероятной причиной этого может быть то обстоятельство, что практически во всех ведущих странах с 1991 г. уровень производства значительно отставал от своего потенциала.

Тем не менее, согласно оценке лондонского Национального института экономических и социальных исследований, во Франции, Великобритании и Италии этот отрыв не превышает 2% ВВП, а экономика Германии функционирует на уровне своего потенциала.

Проявилась отчетливо и разнонаправленность движения конъюнктуры в крупных регионах мира. В середине 70-х годов циклические спады экономик в Японии, Европе и США пришлись на 1975 г. Совпадение спадов в следующем цикле было меньшим, но ненамного - они уложились в 1982-1983 гг. В последнем же цикле хронология, длительность и глубина кризисов существенно разнились по странам.

Так, в североамериканском регионе пик был достигнут в 1989 г., а кризис пришелся на 1991 г., тогда как в Европе и Японии высшие точки подъемов были зарегистрированы только в 1990-1991 гг., а максимальная глубина кризиса - не раньше 1993 г.

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

Следует иметь в виду, что одним из важнейших отличий нынешнего подъема от предшествующих является то, что он не сопровождается значительным ростом цен. Напротив, темпы инфляции упали до уровней, не виданных с 60-х годов. В 1994 г. в семи ведущих странах мира они составляли всего 2,3%, то есть приближались к минимальному с 60-х годов значению. И хотя в 1995 г. они повысились, но оставались все еще относительно невелики, особенно если учесть также уровни загрузки мощностей.

Среди важнейших причин более слабого, чем в прошлом, инфляционного давления на восходящих фазах цикла выделяется не только асинхронность циклической динамики в ведущих мировых экономических центрах. Внедрение трудосберегающих технологий и ослабление профсоюзов также позволили добиться опережения темпов роста производительности труда над темпами повышения заработной платы. Считается, что рост издержек (особенно на заработную плату) тормозят, кроме того, дерегулирование и известное усиление конкуренции со стороны производителей из развивающихся и бывших социалистических стран. Важной особенностью развития мировой экономики 90-х гг., наиболее четко обозначившейся к середине десятилетия, явилось постепенное, непоследовательное, но все же очевидное преодоление промышленного спада. Деловые циклы ведущих стран мира по-прежнему сохраняют определенную асимметрию.

Так, подъем наблюдается в США; преодолевает застой Япония; закончился длительный период стагнации в Великобритании; после воссоединения, инициировавшего крупные инвестиции для выравнивания развития экономики старых и новых земель, справляется со спадом Германия; Франция и Италия находятся все еще в полосе низкой деловой активности, но и у них появились признаки оживления. По данным ОЭСР, темпы роста ВВП стран Западной Европы уже в 1994 г. составили 2,7%, а в 1995 г. - не менее 2,9%.

Статистические данные показывают, что в целом мировая экономика уже пятый год находится в фазе циклического подъема. Так, к 1995 г. она вышла на средний за последние 25 лет уровень темпов прироста ВВП, то есть около 3,5% в год. Однако примерно с середины 1997 г. наметилась тенденция к замедлению темпов экономического роста, которая заметно усилилась в первой половине 1998 г. По оценке экспертов Международного валютного фонда (МВФ), в 1998 г. прирост ВВП в мировом хозяйстве составил в постоянных ценах 3,1%.

Тем не менее подобное замедление экономического роста связано, по всей видимости, с временным ухудшением конъюнктуры. Как отмечают эксперты, на динамике мирового производства сказались последствия разразившегося в 1997 году в регионе Юго-Восточной Азии финансово-экономического кризиса. На долю пяти наиболее пострадавших от кризиса стран (Южной Кореи, Таиланда, Индонезии, Малайзии и Филиппин) ныне приходится примерно 3,6% мирового ВВП, но через систему глобальных торговых и инвестиционных связей азиатский кризис в той или иной степени затронул многие страны мира.

Так, по расчетам экспертов Организации экономического сотрудничества и развития, сокращение темпов роста ВВП из-за последствий азиатского кризиса в странах-членах этой организации относительно его потенциально возможного уровня составило в 1997 г. 0,3%, а в 1998 г. - 0,9%. Среди промышленно развитых государств больше всего от этого кризиса пострадала Япония, где падение ВВП оценивается соответственно в 0,5% и 1,4%, тогда как в США и странах Европейского Союза расчетный уровень потерь оказывается почти вдвое ниже.

Однако в целом в странах с развитой рыночной экономикой, несмотря на неблагоприятные внешние воздействия, преобладала тенденция к ускорению экономического роста. В государствах ОЭСР ВВП в реальном выражении вырос в 1997 г. на 3,0% против 2,8% в 1996 г., причем уровень безработицы снизился соответственно с 7,5% до 7,3%, а темпы инфляции уменьшились с 4,4% до 3,8%.

Тем не менее ситуация последнего времени в трех основных центрах соперничества мирового хозяйства складывалась по-разному.

Так, в США шестой год подряд продолжается беспрецедентно длительный период стабильного экономического подъема: темпы роста ВВП в постоянных ценах увеличились с 2,8% в 1996 г. до 3,8% в 1997 г., достигнув наивысшего уровня за последние 10 лет, а объем промышленного производства возрос соответственно на 2,7% и 4,7%. Снизился и уровень безработицы к концу 1997 г. - до 4,7% - самой низкой отметки за последнюю четверть века.

Прирост потребительских цен сократился с 2,3% в 1996 г. до 2,0% в 1997 г. Поэтому в целом эксперты ОЭСР отмечают сбалансированный характер экономического роста в США, который ныне опирается прежде всего на внутренний потребительский и инвестиционный спрос. По-видимому, в ближайшей перспективе следует ожидать сохранения в США благоприятной экономической конъюнктуры и темпы роста ВВП, даже с учетом последствий кризиса в Юго-Восточной Азии, составят около 2,8% в 1998 г. [см. здесь и далее: 2; 12.].

Поскольку большинство ведущих стран континентальной Европы вступили в фазу подъема значительно позже США, в Германии, Франции и Италии его признаки четко проявились лишь во второй половине 1997 г. Прирост ВВП в странах ЕС составил 1,7% в 1996 г. и 2,6% в 1997 г. Несмотря на ускорение экономического роста, темпы инфляции снизились с 2,4% в 1996 г. до 1,8% в 1997 г., что отчасти объясняется сравнительно медленным оживлением внутреннего спроса. Повышение экономической активности в регионе пока не привело к заметному улучшению положения в сфере занятости: удельный вес безработных в общей численности трудоспособного населения в 1997 г. оставался на довольно высоком уровне — 11,3% (снижение по сравнению с предшествующим годом всего на 0,1 процентного пункта). В целом, эксперты ОЭСР рассчитывают на дальнейшее улучшение экономической ситуации в Евросоюзе. По их оценкам, темпы роста ВВП в ЕС могут возрасти с 2,6% в 1997 г. до 2,8% в 1998 г.

На протяжении последних лет в Японии обозначилось некоторое ухудшение ситуации — экономический рост постоянных цен снизился с 3,5% в 1996 г. до 0,5% в 1997 г. Непосредственной причиной его замедления стали принятые в 1997 г. меры по ужесточению бюджетной политики в рамках долгосрочной правительственной программы. Повышение косвенных налогов и значительное сокращение государственных расходов по финансированию общественных работ осложнили процесс восстановления внутреннего спроса. Кроме того, вклад в создание ВВП со стороны экспортных отраслей уменьшился в связи с финансово-экономическим кризисом у основных торговых партнеров Японии в юго-восточном регионе Азии. Поиск выхода из сложившейся ситуации осложняется обострением структурного кризиса финансовой системы в стране Восходящего солнца.

Понятно, что противоречивость мероприятий экономической политики правительства вызывает сомнения в ее эффективности и несколько усиливает неопределенность перспектив экономического роста в Японии. Поэтому прогнозы темпов роста японской экономики в последнее время часто корректировались, причем, как правило, в сторону понижения. Так, по оценкам экспертов ОЭСР, в 1998 г. ожидалось, что прирост ВВП в Японии составит 1,7% против 0,5% в 1997 г.

На современном этапе несколько улучшились перспективы развивающихся стран, хотя и в этой группе ситуация в отдельных странах и регионах далеко не одинакова.

Оживление в экономике началось после спада 80-х годов - периода, получившего у специалистов название «потерянного десятилетия». Предстоящие же десять лет могут стать этапом существенного подъема стран развивающегося мира - ежегодный прирост ВВП достигнет 4,7% по сравнению с 2,7% в предыдущий период. Это, возможно, позволит ликвидировать массовую бедность в этих странах, а следовательно, несколько расширит рынки сбыта в масштабах мировой экономики.

На протяжении последнего десятилетия развивающиеся страны по темпам экономического роста примерно вдвое превосходили государства с развитой рыночной экономикой. Несмотря на кризис в Юго-Восточной Азии, в 1997 г. это соотношение сохранилось - темпы прироста ВВП в развивающемся мире составили 6,2% против 3,0% в промышленно развитых странах.

Следует иметь в виду, что согласно прогнозным данным экспертов МВФ, при сложившемся соотношении в темпах экономического роста развивающиеся страны в течение ближайших десяти лет могут догнать промышленно развитые страны по объему ВВП.

Понятно, что основой подобных оценок служит феномен «азиатского чуда», поскольку современная динамика экономического роста развивающихся стран в других регионах мира в целом пока не превышает среднемировой уровень, за исключением небольшой группы государств-экспортеров нефти.

Тем не менее в конце 1997 г. был нанесен существенный урон относительно благополучию нефтедобывающих стран. Речь идет о решении стран-членов Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) в ноябре 1997 г. повысить участникам картеля квоты добычи нефти на 10,0%, что не только подорвало неустойчивое равновесие между спросом и предложением на мировом рынке нефти, но и «спровоцировало» заметное падение цен на нефть.

По мнению экспертов, снижение доходов от экспорта нефти может вызвать замедление темпов экономического роста нефтедобывающих стран как на Ближнем и Среднем Востоке, так и в Латинской Америке. Таким образом, в ближайшей перспективе реальность усиления роли развивающихся стран в качестве наиболее динамичной подсистемы мировой экономики будет зависеть от того, насколько быстро им удастся преодолеть последствия финансово-экономического кризиса в азиатском регионе. По оценкам экспертов МВФ, темпы роста ВВП развивающегося мира в 1998 г. снизятся с 6,2% до 4,1%.

Как полагают специалисты, 1997 г. стал переломным для стран с переходной экономикой. Впервые за семь лет экономических реформ падение ВВП в 25 государствах Восточной Европы, Балтии и СНГ сменилось его ростом. Темпы экономического роста восточноевропейских и прибалтийских государств в 1997 г. несколько замедлились, но это замедление было перекрыто некоторым оживлением хозяйственной деятельности в зоне Содружества Независимых Государств, где прирост ВВП в 1997 г. составил 0,8%, хотя в 1996 г. падение производства ВВП в этом регионе достигало 4,6%.

Самый заметный вклад в подъем экономики СНГ внесла Россия, на долю которой ныне приходится 3/4 совокупного ВВП стран Содружества. По данным Госкомстата РФ, прирост ВВП в России в 1997 г. составил 0,5% против падения его производства на 5,0% в 1996 г. В то же время на Украине, в Молдавии, Таджикистане и особенно в Туркмении продолжалось падение промышленного производства.

Следует также иметь в виду, что в ряде стран СНГ, достигших наиболее высоких темпов экономического роста в 1997 г., рост ВВП в значительной мере был обусловлен притоком иностранного капитала. Так, в Грузии, Киргизии и Азербайджане доля иностранных инвестиций в общем объеме капиталовложений составляла 57,0%, 63,0% и 71,0% соответственно.

Наметившиеся положительные сдвиги в экономике стран СНГ позволяли надеяться на дальнейшее улучшение экономической ситуации в этом регионе. По оценкам экспертов МВФ, в 1998 г. прирост ВВП в зоне СНГ ожидался на уровне 3,1%, а в странах Восточной Европы и Балтии — 4,0%.

Но события в российской экономике в 1998 г. развивались по иному сценарию. Кризисные потрясения, обозначившиеся в РФ в период августа - декабря 1998 года, привели к резкому изменению ситуации в экономике России, проявлению негативных

сдвигов в динамике основных индикаторов ее хозяйственного развития. [См. подробнее Раздел по экономике РФ.]

На протяжении последних лет соотношение сил в мировой промышленности практически не изменилось.

Так, к середине 90-х гг. развивающиеся страны увеличили свою долю в мировом промышленном производстве до 17,8% против 11,7% в 1975 г. (хотя в Лимской декларации, принятой под эгидой ЮНИДО в 1975 г., намечалось повысить этот показатель до 25,0% к 2000 г.).

Но с точки зрения географического распределения мировых промышленных мощностей, более важным представляется другое: в развитых странах по-прежнему сосредоточены науко- и технoемкие отрасли, отрасли прорыва в XXI в.

При этом несколько укрепились позиции развивающихся стран - на их долю приходится до 30,0% мировых мощностей в производстве текстиля, одежды, обуви, а также нефтепродуктов. И несмотря на сохранение дихотомии мировой промышленности по научно-техническому принципу, достижения новых индустриальных стран (НИС) на этом пути делают структуру многоступенчатой. Весьма показательна в этой связи мнение известного исследователя миросистемных отношений Им. Валлерстайна, который подчеркивал, что каждая нация является актером в структурированном экономическом окружении.

Последние достижения ряда развивающихся стран во многом связаны с их попытками придать национальной экономике более открытый характер. Слабая промышленная база и, как результат этого, страх перед иностранной конкуренцией обусловили стремление некоторых стран отгородиться от внешних экономических влияний. Однако интернационализация производства, давление такого органа, как **Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)**, а также развитых государств размывали тарифные барьеры, вынуждая постепенно отменять ограничения для иностранных товаров. Меры, принятые ГАТТ, позволили резко снизить средний уровень ставок тарифов до 9,6% против 50-60% в 1947 г. (в дальнейшем предполагается довести его до 3%).

Всемирная торговая организация (ВТО), которая с января 1995 г. сменила ГАТТ, как ожидают, будет столь же последовательно добиваться осуществления принципа равных возможностей в торговле.

Весьма показательна распределение мирового промышленного экспорта. Доля в нем развитых стран к началу 90-х годов достигла 77,9%, развивающихся - 16,3%, а бывших социалистических стран Восточной Европы и СССР - 5,8%.

Среди регионов развивающегося мира сохраняют лидерство страны Южной и Юго-Восточной Азии, их удельный вес повысился до 12,7% против 3,2% в 1970 г. Подобных темпов роста не добивалась ни одна развитая страна. Приведенные цифры показывают прямую корреляцию экспорта с уровнем национального промышленного производства. Столь впечатляющий результат достигнут прежде всего за счет кардинального повышения в экспорте доли наукоемкой продукции.

Эксперты ЮНИДО считают, что достаточно реалистичным выглядит вероятное перемещение центра тяжести мировой промышленности из США и Западной Европы в регион Южной и Юго-Восточной Азии. При этом перспективы индустриального развития государств Восточной Европы и республик бывшего СССР более чем сдержанные. Доля этого региона в мировом промышленном производстве сократилась за 1975-1993 гг. на 13 процентных пунктов (главным образом за последнее пятилетие). К началу 90-х годов она составила 11,1% по сравнению с 26,5% Северной Америки и 16,4% Японии. Огромные трудности и потери бывших стран с плановой экономикой вызывались разрывом сложившихся связей, построением их хозяйства на жестких началах монополизма и административного управления, когда конкурентная среда была задавлена государственной

собственностью. В период реформирования был неизбежен известный спад в развитии их экономики и политические катаклизмы.

При этом нельзя не учитывать и качественные различия в исходных условиях - сельское хозяйство Польши не было коллективизировано, в той или иной форме сохранился малый и средний частный бизнес, который стал стремительно возрождаться, как только возникли благоприятные экономические условия. Ныне Польша наряду с Южной Кореей, Индией, Бразилией и рядом других стран вошла в так называемую «большую десятку» государств, которые по темпам роста почти вдвое обгоняют средний мировой показатель.

Специалисты, исследуя процессы интернационализации производства, в последнее время все чаще заменяют этот термин «глобализацией». Постоянно усиливают свою значимость в мировой промышленности технологические перемены, ставшие результатом национальных НИОКР, производительности труда, менеджмента. Этот комплекс в конечном счете формирует конкурентоспособность промышленности страны, ее позиции на мировом рынке.

В современных условиях производительность труда, учитывая растущую техно- и наукоемкость конкурентоспособной продукции, напрямую зависит от создания соответствующей среды, способствующей росту расходов на образование и науку, их престижу в обществе.

Так, весьма характерен пример новых индустриальных стран: доля расходов на образование в ВВП составляла к середине 90-х гг. в Республике Корея - 4,9%, Тайване - 5,1%, Гонконге - 12%, Бразилии, Индии - 5,0%, Мексике - 6,0%. В правительственных расходах показатель в несколько раз выше. (В России на науку в 1993 г. было израсходовано 0,6% ВВП, в 1994 г. - 0,5%, что в 8 раз меньше, чем на оборону.)

Показательно, что лидеры среди стран Латинской Америки по размерам ассигнований на образование (Бразилия и Мексика) сумели заметно увеличить долю в своем экспорте наукоемких промышленных товаров, которая к началу 90-х годов повысилась до 54,0% у Бразилии и 60,0% у Мексики. Южная Корея стремится к реализации своего плана выпуска новых высокотехнологичных товаров, которые поступают на рынок в 1995-2000 гг., в том числе новое поколение компьютеров, биотехнологических лекарств и т.д.

Промышленность России вошла в полосу не только длительного спада производства, но и резкого снижения наукоемкости - в 10 раз в 1994 г. по сравнению с 1990 г. МОТ считает, что Россия стала лидером в экспорте высококвалифицированных рабочих, к тому же согласных работать за низкую плату. К этому надо прибавить отток научных кадров: по оценкам, в 1993 г. отечественная наука потеряла около четверти работников.

Понятно, что все это ведет к резкому ограничению возможностей для РФ выхода на мировой рынок со своей промышленной продукцией. На фоне набирающей темпы роста промышленности в развитых странах, усиления позиций новых индустриальных стран в мировой промышленной структуре, отставание в этой сфере может закрепить сохранение «периферийного» положения России в современном мировом хозяйстве.

Тем не менее, несмотря на ухудшение экономической ситуации в ряде регионов, для мировой экономики в целом последние годы можно считать сравнительно благоприятным периодом. При этом анализ важнейших тенденций хозяйственного развития в основных регионах мира позволяет ожидать, что и в ближайшем будущем в мировой экономике будет продолжаться подъем с соответствующим улучшением базовых экономических показателей.

Поскольку окончание XX в. ознаменовалось вступлением в новую эпоху информационного общества и глобализации экономики, эволюционные изменения последнего десятилетия изменяют конфигурацию мировой экономики, влекут за собой качественные сдвиги в экономической деятельности человечества.

Так, в прогнозном исследовании экспертов ИМЭМО РАН [см. 2; 14], содержащем анализ наиболее важных тенденций развития и сдвигов, происходящих в современной

мировой экономике, признается, что в случае, если человечество сможет избежать катастроф глобального масштаба, мировая экономика будет расти в первые десятилетия XXI в. более высокими темпами, чем в последние десятилетия XX в.; ключевыми факторами этого ускорения являются информатизация научно-технического прогресса и повышение качества образования; наиболее важным феноменом трансформаций начала XXI в. станет экономическая глобализация; экономическая (и политическая) многополярность мира усилится.

Эксперты отмечают, что США сохранят свое лидерство в прогнозируемый период в мире и, по всей вероятности, вскоре смогут вступить в новую фазу общественного развития, а Россия сможет достичь уровня экономического развития, позволяющего ей принять более активное участие в мирохозяйственных связях.

Согласно расчетам российских специалистов, ускорение темпов роста мировой экономики отчетливо проявилось уже во второй половине XX в. Валовой внутренний продукт (ВВП) вырос в период 1951-2000 гг. в 7 раз, тогда как за предшествующее пятидесятилетие (1901-1950 гг.) - лишь в 2,3 раза, а ВВП на душу населения возрос соответственно в 2,8 и 1,4 раза. Перспективное ускорение экономического развития позволит увеличить среднегодовые темпы прироста мирового ВВП с 3,4% в 1975-1995 гг. до 3,9% в 2001-2015 гг. В итоге общий объем валового продукта за это время возрастет в 2 раза, а ВВП на душу населения - примерно на 60,0% (по сравнению с 1995 г.). [Здесь и далее см.: 2; 12; 14.]

Следует иметь в виду, однако, что в ближайшие десятилетия складываются действительно уникальные перспективы для дальнейшего экономического роста. Среди наиболее важных его факторов можно выделить следующие:

- демографический рост (по прогнозу Экономического и Социального Совета ООН, численность населения в мире возрастет до 7,4 млрд. человек в 2015 г., в том числе в развивающихся странах (без КНР) - с 3,2 до 4,5 млрд. человек; также произойдут сдвиги в возрастной структуре населения, его дальнейшая концентрация в больших городах);

- информатизация научно-технической сферы, что позволит увеличить ее способность быстро учитывать требования и потребности рыночной экономики;

- рост международного разделения труда и усиление международной конкуренции в ходе глобализации экономики;

- всеохватывающие масштабы рыночной системы XXI в. (иными словами, закончится эпоха социальных и военных катаклизмов, повысится число стран с относительно стабильными политическими режимами и социально ориентированной экономикой; стремление людей повысить уровень своего дохода станет доминирующей мотивацией их участия в общественном производстве);

- упор на экономический либерализм в политике большего числа государств в сочетании с растущей государственной ответственностью.

Не вызывает сомнений, что важнейшую роль в долгосрочной перспективе, несомненно, будет играть информатизация научно-технического прогресса. Нарождающаяся инновационная система изменит организацию производства товаров и услуг, ориентируя ее на удовлетворение новых потребностей. Приоритеты научно-технического прогресса будут все больше смещаться в сторону медицины, образования и экологии. Вместе с тем можно полагать, что научно-технические достижения, направленные на дальнейшее снижение ресурсо- и энергоемкости производства и быта, позволят резко уменьшить зависимость экономического роста от этих некогда его критических факторов.

Глобализация экономики охватывает важнейшие процессы, связанные с ее углубляющейся интернационализацией, усилением конкуренции на международном уровне, развитием единой системы мировой связи и информации, изменением функций национальных государств, расширением деятельности транснациональных негосударственных образований. Она проявляется, в частности, в образовании мировой финансовой системы, интенсификации мировой торговли, становлении глобальных ТНК,

формировании торгово-экономических блоков, регионализации экономики, усилении регулирующей роли международных экономических организаций (ВТО, МВФ и др.).

На современном этапе и в перспективе глобализация экономики выступает как следствие постоянного поиска фирмами сравнительных преимуществ, расширения рынка и минимизации издержек через новые комбинации международного разделения труда. При этом резко возрастает степень экономической открытости и взаимозависимости национальных хозяйств. Как показывает практика, чем выше уровень производства и разнообразнее ассортимент полуфабрикатов и готовых изделий той или иной страны, тем шире ее возможности экономического сотрудничества с другими странами. Главной движущей силой глобализации выступают транснациональные корпорации и транснациональные банки.

Одной из наиболее важных тенденций в глобализации являются более высокие по сравнению с ростом ВВП темпы расширения мировой торговли.

Так, согласно прогнозам экспертов, среднегодовые темпы прироста мирового экспорта составят 7,5% в период до 2015 г. (против 5,4% в 1981-1995 гг.), а доля мирового экспорта, выраженная в процентах к мировому ВВП, увеличится с 15,0% в 1995 г. до примерно 28-29% в 2015 г. Возрастет и открытость национальных экономик: импортный тариф снизится в развитых странах с 4,5% в настоящее время до 2,0-2,5% в 2015 г.

Кроме того, активизируется международное движение капиталов, причем особенно заметна роль миграции прямых инвестиций, объемы которых могут возрасти к 2015 г. примерно втрое.

Прогноз отмечает и вероятность существенных изменений в первые десятилетия XXI в. в геоэкономическом пространстве мира: сформированные в настоящее время три торгово-экономических суперблока (ЕС, НАФТА и АТЭС), опираясь на высокоинтегрированное сотрудничество крупнейших стран внутри них, смогут контролировать подавляющую часть мировых производств, торговли и инвестиций. По оценке, на долю этих трех блоков придется в 2015 г. не менее 70,0% мирового производства ВВП. Тем не менее существование суперблоков не приведет к свертыванию свободной торговли, поскольку они будут заинтересованы в ее развитии. Но несомненно и то, что суперблоки, опираясь на взаимные договоренности, смогут установить выгодные для себя правила игры на мировом рынке. Стихийность процессов и неравномерность распределения выгод экономической глобализации неизбежно повлекут за собой дальнейшую дифференциацию стран, усиление противостояния между ними. Можно предположить, что ведущие страны Запада, и прежде всего США, ответят на эти вызовы поиском новых форм регулирования мирохозяйственных связей. Эти формы могут основываться как на диктате со стороны глобального бизнеса, так и на консенсусно-компромиссных соглашениях между странами. В этой связи ожидается дальнейшее усиление роли международных экономических организаций и региональных экономических блоков.

Кроме того, в прогнозируемой перспективе (к 2015 г.) напряженными останутся отношения между продвинутыми в экономическом отношении и бедными странами, причем разница в их потенциалах незначительно сократится.

США и страны Запада сохраняют свои доминирующие позиции в мире. Согласно прогнозу, среднегодовые темпы экономического роста этих государств увеличатся с 2,4% в 1981-1995 гг. до 2,6% в 2001-2015 гг. Это обеспечит увеличение темпов прироста производства валового продукта на душу населения с 1,7% до 2,0%. В итоге на долю этих стран будет приходиться в 2015 г. 40-45% мирового ВВП против 54% в 1997 г.

Несмотря на прогнозируемое снижение удельного веса США в мировом хозяйстве, страна удержит свое лидерство в мире по всем основным параметрам конкурентоспособности, экономического и научно-технического развития. Темпы прироста ВВП составят в США 2,7% в 2001-2015 гг. (по сравнению с 2,6% в 1980-1995 гг.), а ВВП на душу населения увеличится примерно в 1,5-1,7 раза.

Существует также вероятность завершения к концу прогнозного периода в США этапа постиндустриального социально ориентированного развития и будут созданы условия для перехода к новому - посткапиталистическому, гуманитарно детерминированному обществу. Так, в отраслях материального производства к концу прогнозного периода останется менее 20% общей численности рабочей силы. На первый план в этой связи выйдут иные - гуманитарные потребности, обеспечивающие развитие и самореализацию человека.

Американоцентризму будет противостоять тенденция к полицентризму, которая основывается на таких факторах, как сокращение удельного веса США в мировой экономике, вероятное развитие западноевропейской интеграции, укрепление экономической многополярности в мире. Не вызывает сомнений, что для других стран Запада прогнозный период станет полосой довольно сложной адаптации к новым условиям развития. Общее направление развития Европы (исключая страны СНГ) будет определяться дальнейшей интеграцией ЕС, где к 2015 г. будет насчитываться до 30 стран, а с введением «евро» будут созданы всеобъемлющий единый рынок и единое научно-техническое пространство. Конкуренентоспособность этого региона в мировом хозяйстве несколько возрастет. Но объединенная Европа не станет гомогенной, ее разделение на страны сохранится. ЕС в целом и его отдельные участники столкнутся в первые десятилетия XXI в. со сложными проблемами пересмотра сложившейся в Европе модели развития и проблемами реструктуризации своей экономики. Темпы прироста ВВП в Европе в 2001-2015 гг., по расчетам, составят 2,4% против 2,1% за 1980-1995 гг.

С трудными проблемами реформирования своей экономики столкнется и Япония (реструктуризация и модернизация всей сферы распределения и сбыта, финансовое оздоровление и т.д.). Согласно экспертной оценке, среднегодовые темпы прироста ВВП Японии сократятся с 3,0% в 1981-1995 гг. до 2,3% в 2001- 2015 гг.

Согласно прогнозам, динамика экономического роста в развивающихся странах будет выше, чем у развитых: 4,7% по сравнению с 2,6%. При этом удельный вес развивающихся стран (без КНР) в совокупном ВВП мира (в ценах и по паритету покупательной способности 1995 г.) возрастет с 33,0% в настоящее время до приблизительно 40,0% в 2015 г. Тем не менее при расчете ВВП на душу населения разница в уровнях доходов в развитых и развивающихся странах сократится незначительно, прежде всего, из-за высоких темпов прироста населения в развивающемся мире.

Прогнозируется также повышение степени взаимозависимости между развитыми и развивающимися странами. Практика ряда последних десятилетий убеждает лидеров бедных регионов «Юга» в том, что решение их насущных проблем состоит не в конфронтации с богатым «Севером», а в отстаивании своих интересов в сотрудничестве с развитыми государствами. При этом участие развивающихся стран в международном разделении труда будет по-прежнему осуществляться прежде всего на основе дальнейшего перемещения в эти страны трудо-, капитал- и энергоемких, а также некоторых опасных для окружающей среды производств. Вместе с тем наиболее продвинутые из этих стран сумеют успешно интегрироваться в мировое хозяйство посредством специализации в техно- и наукоемких производствах. Некоторые из развивающихся стран станут центрами экспорта капитала. Удельный вес промышленной продукции в совокупном товарном экспорте развивающихся стран повысится к концу прогнозируемого периода примерно до 75-80% против 63% в 1995 г. и 20% в 1970 г. Параллельно в 1,5-2 раза возрастет доля этих стран в мировом промышленном экспорте, которая в 1970-1995 гг. увеличилась более чем втрое - с 6,0% до почти 21,0%.

Тем не менее, следует иметь в виду, что за этими общими данными скрыто глубокое различие в развитии и судьбе стран развивающегося мира. Их дифференциация существенно возрастет. При этом лишь относительно небольшая группа развивающихся стран сможет по уровню доходов перейти в категорию развитых. Положение для

большинства этих стран останется тяжелым и критическим, а для наиболее отсталых - просто безысходным. Речь идет о маргинальных странах, в которых неизбежны социальные, этнические и иные катаклизмы. Миграция населения из них будет расти и создавать серьезные проблемы для всего мирового сообщества.

По прогнозу, самостоятельность «полюсов» мирового хозяйства, отстаивание ими своих интересов составят важные характеристики международных экономических отношений начала XXI в. В 2015 г. в десятке крупнейших стран мира сохранят свое место США, Япония, Германия, Франция, Италия и Великобритания. Но там же к этому времени займут свои места такие страны, как Китай, Индия, Бразилия и Мексика, вклад которых в мировое развитие прогнозируется весьма значительным. Причем по объему ВВП Китай и Индия прочно займут соответственно 2-е и 4-е места в мире (ВВП Китая к 2015 г. составит около 55% от американского).

Не завершившая пока этап экономических преобразований Россия в нынешних условиях сохраняющихся социальной напряженности и политической нестабильности ищет свою стратегию своего рода «догоняющего» развития. Согласно предварительным расчетам, основанным скорее на возможностях ресурсного, научного и образовательного потенциала, Россия по объему ВВП передвинется с нынешнего 16-го места в мире на 12-13-ю позицию к 2015 г. Несмотря на более чем двухкратный рост доходов на душу населения (с 4 тыс. долларов в 1997 г. примерно до 10 тыс. долларов в 2015 г.), Россия по этому показателю все еще будет находиться в числе довольно небогатых стран, создавая стартовую площадку для своего дальнейшего экономического роста и расширения участия в мирохозяйственных связях.

Процессы интернационализации и интеграции в мировой экономике

С исторической точки зрения процессы интернационализации хозяйства берут свое начало в сфере обмена. Так, от меновой торговли развитие шло к локальным международным рынкам. Значительно позднее, в период первоначального накопления капитала, произошло перерастание локальных центров межотраслевой торговли в единый мировой рынок.

Как известно, *логика эволюции* вела (на примере Европы, послужившей своего рода «эталонном» для последователей в осуществлении промышленного переворота и индустриального развития, оказавших прямое воздействие на становление мирового капиталистического рынка) *от интернационализации обмена к интернационализации капитала и производства.*

В ходе конкурентной борьбы между странами сложилась **система международного разделения труда (МРТ)**, которое находит свое выражение в устойчивом производстве товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок. Оно основывается на международной специализации, которая предполагает наличие пространственного разрыва между отдельными стадиями производства или между производством и потреблением в международном масштабе.

В настоящее время основными видами МРТ является частичное (между отраслями и подотраслями), единичное (внутри отраслей и подотраслей) или потоварное, поддетальное и технологическое.

Как известно, уровень развития производительных сил служит важным фактором, определяющим интенсивность участия стран в международном разделении труда.

На степень вовлеченности страны в МРТ оказывают влияние также природно-географические факторы, различия в масштабах производства национальных экономик, в достигнутых уровнях и имеющихся возможностях внутривнутриотраслевого разделения труда. Относительная узость внутренних рынков, ограниченные возможности разделения труда в рамках национальных хозяйств стимулируют малые страны, их компании к более

активному участию в международном разделении труда, повышают значение специализации национального производства, ориентированного на мировой рынок.

Понятно, что степень развития международного разделения труда определяется участием отдельных компаний, стран, подсистем в международном обмене. Важнейшими показателями участия в МРТ служат: доля экспортируемой продукции в общем объеме производства; объем внешней торговли в отношении к валовому продукту; удельный вес страны, подсистемы в международной торговле, в том числе в торговле отдельными товарами.

Следует иметь в виду, что удельный вес той или иной страны в международной торговле сам по себе не дает полной картины. Степень включения страны в систему МРТ более полно характеризуется долей ее экспорта в валовом внутреннем продукте.

Подключение к системе МРТ выступает необходимой предпосылкой международного кооперированного производства. Это необходимое условие налаживания узкоспециализированного производства и реализации крупномасштабных проектов, которые нередко неосуществимы усилиями одной страны.

Таким образом, международная кооперация труда представляет собой сложившийся на основе МРТ устойчивый обмен продукцией, производимой отдельными странами с наибольшей эффективностью и реализуемой ими на внешних рынках.

В условиях кооперации международная торговля все более сводится к заранее согласованным поставкам товаров между кооперирующимися. В этом случае торговля выступает уже не как деятельность, которая совершается между самостоятельными предприятиями и служит для обмена излишков их продукции, а как существенная предпосылка и момент самого производства.

По современным оценкам, внутринациональные и международные кооперированные поставки достигают 50-60% стоимости продукции многих отраслей промышленности индустриальных стран. Более 30% товарооборота между этими государствами приходится на взаимные поставки в порядке кооперации. Кооперированные поставки играют заметную и все возрастающую роль в экспорте ряда развивающихся стран, в том числе таких крупных, как Индия, Бразилия, Мексика.

На современном этапе росту специализации и кооперирования производства способствуют многие факторы, прежде всего связанные с развитием НТП. Среди них — повышение минимальных размеров предприятий, ускорение морального старения и, следовательно, обновляемости ассортимента промышленных изделий, создание новых видов продукции. Современная техника и производство делают нерентабельными обеспечение потребностей одной страны всеми видами промышленных изделий собственными силами без международного разделения труда.

Номенклатура промышленной продукции, особенно в отраслях машиностроения, электроники и химии, ныне настолько велика, что ни одна страна не в состоянии обеспечить у себя экономически эффективное массовое производство продукции этих отраслей. Углубляющаяся специализация стран в международном обмене стала общим условием ускорения промышленного и научно-технического прогресса. Промышленно развитые страны экспортируют все виды продукции, но не каждую модель и разновидность товара. В каждой подотрасли компании выбирают определенные группы изделий, узлов или деталей, в производстве которых они концентрируют свои усилия. Эти изделия экспортируются, а другие, необходимые им изделия той же отрасли, импортируются.

Наращение процесса углубления специализации и кооперирования промышленного производства привело к модификации видов МРТ и соотношений между ними. Так, произошел переход от межотраслевого к внутриотраслевому разделению труда, что, в свою очередь, усиливает специализацию не только стран, но и компаний, и предприятий. На развитие процесса специализации, изменение ее структуры огромное влияние оказывает обновление номенклатуры выпускаемой продукции под влиянием НТП. Новое

качество науки проявляется в сокращении периода между созданием научных разработок и их практическим применением, а также в достаточно быстром моральном старении промышленных изделий.

Как известно, в передовых современных отраслях (полупроводники, ЭВМ) цикл жизни продукции составляет 3—5 лет, во всех отраслях обрабатывающей промышленности он фактически не превышает 8-9 лет (по сравнению с 20-ю годами в среднем в начале века). По оценкам, в прошлом десятилетии на мировом рынке было обновлено около 80% товаров. Считается, что до 2000 г. продукция новейших, новых и традиционных отраслей практически полностью обновится.

Появление на мировом рынке новых изделий дает возможность менее развитым странам импортировать их. При этом импорт новой продукции сокращается с появлением местного производства аналогичных изделий. Производство продукции обычно передается ТНК в страны с более низкой стоимостью рабочей силы на стадии насыщения рынка в стране освоения изделия.

Поступательное развитие международного разделения труда приводит к повышению роли внешней сферы в современной экономике. Это проявляется прежде всего в быстром расширении традиционной формы внешнеэкономической деятельности - торговли, что находит выражение в достаточно быстром росте экспортной квоты. Она поднялась с 10,9% в 1970 г. до 14% ВВП всего мира в 1990 г. [см. Словарь основных понятий].

Внешняя торговля из относительно изолированного сектора экономики, компенсирующего нехватку видов ресурсов и товаров, превратилась во всеобщий элемент хозяйственной жизни. Она нередко оказывает влияние на все основные процессы, включая долговременный экономический рост и краткосрочную динамику производства, ускорение технического развития, повышение экономической эффективности.

Таким образом, в современной мировой экономике действуют две основные тенденции.

Прежде всего, это усиление целостности мирового хозяйства, его глобализация, что вызвано развитием экономических связей между странами, либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм. Наиболее отчетливо данный процесс проявляется через деятельность ТНК, являющихся, по признанию специалистов, «самым мощным агентом интернационализации общества».

По оценке ЮНКТАД, к середине 90-х гг. в мировом хозяйстве действовали примерно 270 тысяч филиалов 39 тысяч ТНК (с инвестированным за рубежом капиталом свыше 2,5 трлн долларов США). Им сегодня удается контролировать свыше трети мирового производства и торговли. Их функционирование обеспечивает 20% всей несельскохозяйственной занятости в развитых странах.

Из 20 крупнейших ТНК в ведущих отраслях мировой промышленности - автомобильной, электронике, нефтепереработке - шесть имеют базирование в США, по три - в Великобритании, Японии, Германии, по две - во Франции, Швейцарии, Нидерландах.

Современные американские исследователи П. Коухи и Дж. Аронсон полагают, что в мировой экономике происходит дальнейшее усложнение системы связей между ТНК в форме образования международных корпоративных альянсов. Их цель — развивать и продвигать на рынки новые технологии, используя сравнительные преимущества филиалов в разных странах. Подобные альянсы стали своего рода адаптацией к усилению конкуренции на мировом рынке, поскольку они дают возможность объединить усилия в технологической сфере, снизить риск при совместном инвестировании в крупные проекты.

С другой стороны, в современном мировом хозяйстве происходит экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются крупные региональные интеграционные структуры, развивающиеся в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства.

Международное разделение труда, международное производство создают реальные предпосылки для развития интеграции, выступающей в качестве высшей формы развития мирового производственного процесса. Современный этап развития производительных сил все настойчивее требует ликвидации препятствий на пути углубления МРТ и использования выгод международного экономического обмена. Интеграция представляет собой объективный процесс развития устойчивых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, которые близки по уровню экономического развития. Охватывая внешнеэкономический обмен и сферу производства, она ведет к тесному переплетению национальных хозяйств, к созданию региональных хозяйственных комплексов.

Как известно, международная экономическая интеграция представляет собой процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между отдельными национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах.

На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик. Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев - надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование проведения совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внешней и оборонной политики.

В итоге зачастую создаются целостные региональные экономические комплексы с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими задачами, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами.

Как показывает опыт осуществления интеграционных процессов, выделяется **несколько форм экономической интеграции.**

Первоначально распространение получает, как правило, самая простая форма интеграционного объединения — **зона свободной торговли**, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины.

Другая форма - **таможенный союз** - предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. (В этих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, с тем, чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.) Таможенный союз дополняется платежным союзом, позволяющим обеспечивать взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы.

Следующей, заметно более сложной формой интеграции выступает **общий рынок**, обеспечивающий его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики.

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

Понятно, что конкретные формы экономического взаимодействия зависят от уровня хозяйственного развития стран-участниц. Специфические черты хозяйственного развития стран влияют соответственно на характер и движущие силы интеграции. В настоящее

время в мире действует 85 региональных торговых и экономических соглашений и договоренностей.

Так, в промышленно развитой зоне интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Западной Европе (ЕС) и Северной Америке (Североамериканская ассоциация свободной торговли — НАФТА).

Как известно, наиболее далеко на пути хозяйственной интеграции продвинулся Европейский Союз (ЕС), который возник на базе Европейских Сообществ, созданных в 1967 г. в результате слияния органов трех прежде самостоятельных региональных организаций - Европейского объединения угля и стали (ЕОУС, 1951 г.), Европейского экономического сообщества (ЕЭС, 1957-1958 гг.) и Европейского сообщества по ядерной энергии (Евратом, 1958 г.). С 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихтских договоренностей, официальным названием этой интеграционной группировки стал Европейский союз. [См. Словарь основных понятий.]

Развитие интеграционных процессов в Западной Европе постоянно охватывало макроэкономическую сферу и средства структурной перестройки. Межгосударственное вмешательство в экономические процессы носило преимущественно косвенный характер. Его инструментами выступают общий бюджет ЕС и общие фонды. Но эти средства относительно невелики (около 1% ВВП стран ЕС), чтобы оказывать эффективное влияние на общеэкономические процессы в группировке. Основным инструментом такого воздействия выступает формирование общих условий функционирования различных секторов хозяйства в сообществе. В их числе — аграрная, валютная, внешнеэкономическая, социальная сферы и ряд других. Разработаны программы по созданию единых рынков капитала, товаров и услуг, что создает дополнительные стимулы для переплетения национальных капиталов.

Еще в 60-е гг. сложилась нынешняя институциональная структура ЕС, которая, наряду с традиционными органами межправительственного сотрудничества, воспроизводит отдельные структуры, присущие законодательной, исполнительной и судебной властям на национальном уровне.

Следует иметь в виду, что интеграционные процессы в Северной Америке имеют отличия от западноевропейской модели.

Так, на североамериканском континенте были созданы предпосылки формирования и развития регионального комплекса на микроуровне, или интеграции, обеспечиваемой прямыми иностранными капиталовложениями. Это свободный режим движения через американо-канадскую границу капитала и рабочей силы, неограниченная обратимость валют. Подобный порядок решал целый ряд задач региональной экономической интеграции без всякого договорно-правового оформления. Хотя таможенная регламентация взаимного товарооборота была далека от зоны свободной торговли, оставляя довольно широкий простор для внутрирегионального разделения труда.

Только в 1988 г. между США и Канадой было подписано соглашение о создании к 1995 г. зоны свободной торговли. В 1992 г. США, Канада и Мексика подписали соглашение о создании зоны свободной торговли в Северной Америке, которое предусматривает введение в течение 15 лет свободы движения товаров и капиталов между тремя странами.

Развитие интеграционного комплекса в регионе идет в направлении, отвечающем интересам более сильной стороны - американских ТНК, капитал которых занимает ведущие позиции в ряде отраслей соседних стран. Так, 75-80% канадского экспорта, что составляет до 20% ВВП Канады, направляется в США. Для США канадский рынок самый крупный, но его роль несколько иная. В Канаду направляется около 25% американского экспорта, но это составляет чуть больше 1% ВВП США (или 15% ВВП Канады). До 71% экспорта Мексики связано с США, и только 7% американского экспорта - с Мексикой (или 65% всей стоимости мексиканского импорта). Важно, что значительную часть

канадо-американской и мексикано-американской торговли составляют поставки филиалов американских ТНК.

Существующее неравенство сил крупного капитала стран в сочетании с известной свободой для частного предпринимательства придают североамериканской интеграции неравный характер.

К числу особенностей процесса хозяйственного переплетения относится отсутствие ярко выраженной внешнеполитической координации. Кроме того, в практике отношений североамериканских стран было мало двусторонних соглашений, нет совместных регулирующих институтов, подобных органам ЕС. Слабость «институционального» начала в развитии регионального хозяйственного комплекса не является признаком незрелости интеграции, которая осуществляется в регионе в виде заграничного производства американских ТНК, занимающего заметное место в воспроизводственном процессе партнеров США - Канады и Мексики.

Как известно, процессы хозяйственного сближения протекают также и в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Там насчитывается более 20 региональных группировок. Формы и сферы их сотрудничества разнообразны, и не все группировки имеют интеграционный характер. В основе интеграционных процессов в развивающихся странах лежит стремление правящих кругов объединить свои усилия для преодоления экономической отсталости. Ликвидация тарифов среди экономических группировок развивающихся стран рассматривается как одно из средств индустриализации. Региональные объединения развивающихся стран преследуют иногда цели экономии иностранной валюты путем создания клиринговых союзов.

К числу региональных группировок, имеющих по своим целям интеграционный характер, можно отнести Латиноамериканскую ассоциацию свободной торговли (ЛАФТА), Андский пакт, Центральноамериканский общий рынок (КАКМ), Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Общий рынок южного конуса (Меркосур).

Подразделение мирового хозяйства на интеграционные группировки оказывает противоречивое влияние на процесс интернационализации производства. Формирование международных экономических объединений и союзов содействует развитию производственных связей между странами, входящими в них. Но одновременно это создает препятствия экономическим отношениям между странами, принадлежащими к различным группировкам, приводит к концентрации товарных потоков внутри экономических объединений. Вместе с тем сдвиги в экономическом положении ряда стран в мировом хозяйстве, возросшая интенсификация их экономических связей несколько снижает их первоначальную заинтересованность поддерживать отношения главным образом на блоковой основе. Отсюда их стремление расширить рамки отношений, выйти на контакты с другими объединениями самостоятельно или в составе всей группировки.

В результате данных процессов возникают новые механизмы отношений между отдельными группировками. Взаимоотношения интеграционных группировок, торговых блоков и отдельных стран в основном охватывают таможенную и кредитную сферы. Так, ЕС проводит беспощинную торговлю продукцией обрабатывающей промышленности со странами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Кроме того, заключены соглашения об ассоциации с большинством стран, ранее входивших в колониальные империи европейских метрополий, оформлены отношения двустороннего характера с рядом группировок развивающихся стран и отдельными государствами.

Помимо тенденции к формированию объединений в форме таможенных союзов довольно заметное место в процессе хозяйственного сближения отдельных государств занимают и ассоциации стран-производителей и экспортеров сырья, свободные экономические зоны.

Так, различные ассоциации стран-производителей создавались развивающимися странами в связи с тем, что сырье играет важнейшую роль в экономике многих из них, достигая 4/5 экспорта некоторых стран и, следовательно, являясь основным источником

их валютных поступлений. Эти ассоциации создавались с целью противодействия мощным ТНК, которые проводили политику поддержания низких цен на сырье. Право на их образование было подтверждено резолюциями Генеральной Ассамблеи ООН.

Свободные экономические зоны создаются в государствах с различным уровнем экономического развития. На современном этапе их число превышает несколько сот.

Наиболее распространено понимание свободной экономической зоны как беспошлинной торговли и складской зоны, которая, оставаясь частью национальной территории, с точки зрения фискального режима рассматривается как находящаяся вне государственных границ.

Самая характерная черта этих зон - практическое отсутствие каких-либо ограничений на деятельность иностранного капитала и, прежде всего, на перевод прибылей и капитала. Свободная зона поэтому в наибольшей степени отвечает потребностям ТНК, так как принимающая страна обычно обеспечивает инфраструктуру, начальную подготовку рабочей силы, создает прочие необходимые условия.

Таким образом, мировые хозяйственные взаимоотношения, проявляющиеся в интернационализации производства и интеграции, привели к усилению взаимосвязи отдельных национальных экономик, формированию целостности мирового хозяйства.

ПРИМЕЧАНИЕ

В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:

1. Гладков И.С. Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран: Учебно-справочное пособие. - М., 1996. - 108 с.
2. Год планеты: Политика. Экономика. Бизнес. Банки, Образование. Вып. 1998 г. / РАН, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. - М.: Республика, 1998. - 671 с.
3. Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века: Учебное пособие. -Мн., 1997.— 415с.
4. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920-1990 гг.: Учебное пособие / А.Н. Маркова, Н.С. Кривцова, А.С. Квасов и др.; под ред. проф. А.Н. Марковой. — М., 1995. - 192 с.
5. Международные экономические отношения. Интеграция: Учебное пособие для вузов/ Ю.А. Щербанин и др. - М., 1997. - 128 с.
6. Мировая экономика / Под ред. В.К. Ломакина. — М., 1995. — 258 с.
7. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. и предисловие В.Д. Щетина. - М., 1993. -896с.
8. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. — М., 1998. - 256 с.
9. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М., 1994. - 736 с.
10. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А. Тюпаева, И.Н. Фомичева. - М.: Междунар. отношения, 1997. - 456 с.
11. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. - М., 1997. - 816 с.
12. UNCTAD. Trade and Development Report, 1998. - N.Y., Geneva: UN, 1998. - 229 pp.
13. Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 1998. - № 23; 45.
14. Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 1999. - № 6; 10; 25; 28; 41.
15. Экономика и жизнь. - 1999. - № 4, январь; № 8, февраль; № 11, март.

РЕГИОНЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Экономическое развитие промышленно развитой зоны. Основные черты экономики переходного периода. Современное хозяйство развивающихся государств. «Новые индустриальные экономики».

Как уже отмечалось, современное мировое хозяйство представляется неоднородным. Роль в нем отдельных национальных экономик и регионов мира существенно различается.

Приведенные ниже в таблице статистические данные ООН наглядно свидетельствуют, что среди лидеров мировой экономики находятся страны Северной Америки (США и Канада), страны Западной Европы (прежде всего - Великобритания, Германия, Италия и Франция), государства Восточной Азии во главе с Японией. За ними следует динамично прогрессирующая группа новых индустриальных экономик (НИЭ), в том числе «азиатские тигры» (Республика Корея, Тайвань, Сингапур и другие).

Все еще на этапе перехода к рынку остается ряд государств Восточной Европы и бывшего СССР, за которыми располагается обширная развивающаяся зона, насчитывающая на современном этапе свыше ста стран мира. [См. Примечание.]

Об удельном весе в мировом хозяйстве каждой из подсистем и отдельных национальных экономик с достаточной степенью уверенности можно судить по приведенным ниже статистическим данным [см. таблицу I].

Экономическое развитие промышленно развитой зоны

В регионе Северной Америки наиболее четко выделяются США и Канада. Они входят в «большую семерку» индустриально развитых стран мира. Интеграционные связи США и Канады начали складываться еще в 20-х годах нынешнего века, когда внешнеэкономические контакты Канады переориентировались со слабеющей Великобритании на США.

Таблица 1.

Доля стран и регионов в мировом ВВП (%)

Страны, регионы	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Весь мир	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Страны с переходной экономикой	14,5	14,6	14,3	14,0	14,3	14,3	14,7
В том числе:							
Бывший СССР	6,4	5,8	5,4	4,5	3,9	3,3	3,0
Отд. Россия	3,9	3,6	3,4	2,8	2,5	2,1	1,9
ЦВЕ*	2,6	2,2	1,9	1,8	1,7	1,7	1,8
Китай	5,2	6,4	6,8	7,5	8,4	9,1	9,7
Страны с рыночной экономикой	85,5	85,4	85,7	86,0	85,7	85,7	85,3
В том числе:							
США	23,2	22,1	21,6	22,3	22,2	22,2	21,8
Канада	2,1	2,0	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Европа	24,5	24,4	24,4	24,0	23,4	23,2	23,1
Включая:							
Великобритания	3,6	3,6	3,5	3,3	3,3	3,3	3,3
Германия	5,2	5,2	5,4	5,3	5,1	5,0	5,0
Италия	3,7	3,6	3,6	3,5	3,4	3,4	3,3
Франция	3,9	3,9	3,9	3,8	3,7	3,7	3,6
Япония	8,2	8,6	8,9	8,7	8,6	8,3	8,1
РК	1,0	1,4	1,5	1,5	1,6	1,6	1,7
Тайвань	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7
ЛА**	6,1	5,7	5,8	5,8	5,9	6,0	6,0
Включая:							
Аргентина	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9

Бразилия	3,1	2,9	2,8	2,7	2,8	2,9	2,9
Венесуэлла	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Чили	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
Африка	3,8	3,8	3,8	3,7	3,7	3,7	3,7

* Центральная и Восточная Европа

** Латинская Америка

Предприниматели из США стали быстро осваивать экономическое пространство богатой природными ресурсами, но малозаселенной и недостаточно развитой соседней страны. В конце 20-х годов они уже доминировали в ведущих отраслях канадской экономики. В конце 30-х годов в Стране кленового листа действовало 309 компаний, полностью или частично принадлежавших 187 крупнейшим ТНК Соединенных Штатов Америки.

К концу второй мировой войны корпорации США вложили в Канаду почти 5 млрд. долларов, что составило более 70% всех иностранных прямых инвестиций в этой стране. Весьма важную роль в дальнейшем расширении присутствия США в Канаде сыграла программа привлечения американских инвестиций. В 1957 г. в канадской экономике насчитывалось 632, а в 1967 г. — 962 филиала ведущих фирм Соединенных Штатов. К этому времени и экономические гиганты Канады стали активно инвестировать в экономику южного соседа. Процесс взаимопроникновения собственности канадских и американских предпринимателей достиг высокой отметки, и сегодня масштабы срачивания двух соседних стран очень велики. Особенно активную и масштабную ведут они торговлю: их ежегодный товарооборот исчисляется десятками млрд. долларов.

Кроме северного соседа у Соединенных Штатов есть и южный — Мексика, в экономику которой американский капитал стал проникать в 70-е годы, когда в основе ее хозяйственной политики упрочился неолиберализм.

С 1 января 1994 г. началась реализация соглашения Североамериканской ассоциации свободной торговли, подписанного США, Канадой и Мексикой 17 декабря 1992 года. Новое соглашение явилось логическим продолжением и развитием заключенного в 1988 г. двустороннего договора о свободной торговле между США и Канадой. Мексика в этой ассоциации, как большая страна, открывает путь к созданию целостного рыночного пространства континентального масштаба. Речь идет о снятии не только торговых барьеров, но и либерализации режима иностранных инвестиций, миграции рабочей силы и других аспектах обеспечения «прозрачности» границ между тремя государствами Северной Америки. Существенная часть этих барьеров уже устранена, остальные будут демонтированы в ближайшие пять лет. Полная их ликвидация и слияние трех национальных рынков прогнозируется через 12-15 лет.

Таким образом, уже к концу нынешнего века в значительной мере сформируется зона свободной торговли с численностью населения, превышающей 375 млн. человек, и совокупным валовым продуктом порядка 8 трлн. долларов США в год.

Это, несомненно, окажет заметное влияние на все западное полушарие, вызовет там существенные экономические и политические сдвиги. Тем более, что в Североамериканскую ассоциацию свободной торговли намерены войти Чили и ряд других стран Латинской Америки. Вполне вероятно, что через «мексиканский коридор» может начаться более масштабный интеграционный процесс, который охватит со временем большую часть латиноамериканских государств.

Понятно, что интегрированная Америка с ее геополитическими и геоэкономическими возможностями значительно усилит свое влияние на мировое сообщество в целом [см. таблицу 2].

Последние десятилетия лидером в мировой экономике остаются **Соединенные Штаты Америки**.

На современном этапе лидерство США в мировой экономике обеспечивается главным образом их превосходством над другими странами по масштабам и богатству рынка, степени развития рыночных структур, уровню научно-технического потенциала, мощной и разветвленной системе мирохозяйственных связей с другими странами по линии торговли, инвестиций и банковского капитала.

Неординарно высокая емкость внутреннего рынка обеспечивает США уникальное место в мировой экономике. Самый высокий уровень ВВП в мире означает, что США расходуют больше любой другой страны на текущее потребление и инвестиции. При этом фактором, характеризующим потребительский спрос в США, является общий высокий уровень доходов относительно других стран и большой слой среднего класса, ориентированного на высокие стандарты потребления. В США ежегодно закладывается строительство в среднем 1,5 млн. новых домов, продается более 10 млн. новых легковых автомобилей и множество других товаров длительного пользования.

Таблица 2.

Динамика ВВП развитых стран
(% роста по сравнению с предыдущим годом)

Страны	Среднегодовые темпы прироста		1991	1992	1993	1994	1995*
	1971-1980гг.	1981-1990гг.					
США	2,8	2,7	-0,6	2,3	3,1	4,0	3,2
Япония	4,5	4,2	4,3	1,1	-0,2	0,6	1,3
Германия**	2,7	2,1	5,0	2,2	-1,1	2,2	2,9
Франция	3,3	2,3	0,8	1,3	-1,5	2,7	3,0
Италия	3,8	2,3	1,2	0,7	-1,2	2,2	3,0
Великобритания	2,0	2,7	-2,0	-0,5	2,2	3,8	3,4
Канада	4,6	2,9	-1,8	0,6	2,2	4,5	3,9
ЕС	3,0	2,3	1,6	1,0	-0,6	2,7	3,7
ОЭСР	3,3	2,9	1,0	1,6	1,2	2,9	2,7

* Оценка

** Здесь и далее до 1991г. – ФРГ, после 1991 г. – объединенная Германия.

Современная промышленность США потребляет около одной трети всего добываемого в мире сырья. Страна обладает наиболее емким в мире рынком машин и оборудования. На его долю приходится свыше 40% реализуемой в развитых странах продукции машиностроения. Располагая самым развитым машиностроением, США одновременно стали крупнейшим импортером машинотехнических изделий. США принимает сейчас свыше одной четверти мирового экспорта машин и оборудования, производя закупки практически по всем видам техники.

К началу 90-х гг. в США сложилась устойчивая прогрессивная структура хозяйства, в котором преобладающая доля принадлежит производству услуг. В ВВП на них приходится свыше 60%, на материальное производство — 37% и примерно 2,5% — на продукцию сельского хозяйства. Еще более значительна роль сферы услуг в занятости: в первой половине 90-х годов здесь занято более 73% самодеятельного населения.

На современном этапе США обладают крупнейшим в мире научно-техническим потенциалом, который является сейчас решающим фактором динамичного развития экономики и конкурентоспособности в мировом хозяйстве. Ежегодные ассигнования на НИОКР в США превышают подобные расходы Великобритании, Германии, Франции и Японии вместе взятых (в 1992 г. общие расходы на НИОКР в США превысили 160 млрд

долларов США). По-прежнему более половины государственных ассигнований на НИОКР направляются на работы военного направления, и в этом отношении положение США гораздо более отягощенное, чем у таких конкурентов, как Япония и ЕС, расходующих преобладающую часть средств на работы гражданского назначения. Но США все еще существенно опережают страны Европы и Японию по общему потенциалу и размаху НИОКР, что позволяет им вести научные работы по широкому фронту и добиваться быстрого превращения результатов фундаментальных исследований в прикладные разработки и технические новшества.

Корпорации США прочно удерживают первенство в мире по таким направлениям НТП, как производство самолетов и космических аппаратов, сверхмощных компьютеров и их программного обеспечения, производство полупроводников и новейших мощных интегральных схем, производство лазерной техники, средств связи, биотехнологии. На долю США приходится свыше 50% крупных нововведений, генерируемых в развитых странах.

Сегодня США продолжают оставаться крупнейшим производителем продукции высоких технологий, или как ее принято называть - наукоемкой продукции: их доля в мировом производстве этой продукции составляла в начале 90-х гг. 36%, Японии - 29%, ФРГ - 9,4%, ЕС в составе 12 стран - 29%.

Прочные позиции удерживают США и в обработке накопленных массивов знаний, предоставлении информационных услуг. Этот фактор играет весьма существенную роль, так как быстрое и качественное информационное обеспечение стало во все возрастающей степени определять эффективность работы всего производственного аппарата. В настоящее время в США сосредоточено 75% банков данных, имеющихся в развитых странах. Поскольку в Японии, как и в Западной Европе, нет равнозначной системы банков данных, еще длительное время их ученые, инженеры и предприниматели будут продолжать черпать знания в основном из американских источников. Это усиливает их зависимость от США, влияет на коммерческую и производственную стратегию потребителя информации.

Необычайно важно, что основу научно-технического потенциала США составляют кадры высококвалифицированных ученых и инженеров, занятых проведением научных исследований и разработок. Так, в начале 90-х гг. общая численность научных сотрудников в США превышала 3 млн человек. США продолжают также лидировать по удельному весу ученых и инженеров в составе рабочей силы. Высоким образовательным уровнем характеризуется весь контингент рабочей силы в США. В начале 90-х гг. 38,7% американцев в возрасте от 25 лет и старше имели законченное среднее образование, 21,1% - законченное высшее и 17,3% - незаконченное высшее образование. Только 11,6% взрослых американцев имеют образование ниже среднего, что составляет 8 и менее лет обучения в школе. Мощный научно-технический потенциал страны и общий высокий уровень образованности и профессиональной подготовки американцев служит фактором силы для американских корпораций в их конкурентной борьбе с соперниками на отечественном и мировом рынках.

Продолжающееся лидерство США в современных мирохозяйственных связях стало закономерным результатом их предыдущего развития и представляет очередную ступень в процессе интеграции США в мировое хозяйство. США принадлежит особая роль в формировании мирового хозяйственного комплекса, в особенности во второй половине XX в. Отношения лидерства и партнерства в области мировой торговли, инвестиций и финансов, которые складываются между США, Западной Европой, Японией и догоняющими их новыми индустриальными странами, обнаруживают определенную закономерность. Вначале было абсолютное преобладание США, а затем, по мере усиления экономики других участников, эти отношения переходили в конкурентное партнерство, в котором США вынуждены частично уступать свою долю влияния соперникам, перемещая при этом функцию лидера на более высокий уровень.

США последовательно преобладали в мировой торговле, экспорте ссудного капитала, прямых и портфельных заграничных инвестициях. Ныне это преобладание реализуется главным образом в масштабах экономического потенциала и динамизме его развития, научно-техническом прогрессе, заграничных инвестициях и влиянии на мировой финансовый рынок.

На современном этапе Соединенные Штаты Америки являются крупнейшим мировым инвестором. Они же представляют собой основной объект для иностранных капиталовложений. Наиболее значительные инвестиции в США сделала Великобритания (12 млрд. долларов). Всего же в США поступило из-за рубежа в качестве прямых вложений свыше 560 млрд. долларов. Американские фирмы по-прежнему остаются самыми крупными в мире инвесторами, общая сумма их прямых капитальных вложений за рубежом превышает 1/4 всех мировых инвестиций и составляет примерно 706 млрд. долларов США.

Кроме того, американские корпорации включились в последние годы в бум капиталовложений. Прибыли корпораций в процентном отношении к национальному доходу гораздо выше, чем в 80-х годах. Издержки на единицу рабочей силы не повысились за 1995 г. по сравнению со среднегодовым их ростом в 4,1 % в 80-е годы, что служит явным признаком повышения экономической эффективности. США также вернули свое превосходство как ведущий рынок акций в мире, увеличив операции с 1990 г. на 75%, тогда как на японском рынке число операций возросло примерно на 30%.

Подобные успехи обусловлены мощным ростом производительности, которая в 90-х годах в нефермерском секторе повышалась на 2,2% ежегодно, что вдвое выше аналогичного темпа предыдущих двух десятилетий.

Согласно подсчетам специалистов, даже небольшой рост производительности со временем дает большое увеличение национального дохода. Так, если США увеличивают свою производительность всего от 0,5 до 1,5%, то этого уже достаточно, чтобы получить 300 млрд. долларов за 10 лет. Если сохранится текущий темп (2,0%), национальная производительность повысится еще почти на 10% в следующем десятилетии. Это важно, поскольку ныне в США производительность обрабатывающей промышленности самая высокая в мире.

Как известно, в послевоенный период поэтапно происходила интернационализация хозяйственной жизни, при этом положение США в мировом хозяйстве изменялось таким образом, что происходил переход экономики США от абсолютного превосходства над слабыми партнерами к конкурентному партнерству и усилению взаимозависимости сильных партнеров, среди которых США сохраняют лидирующее положение.

Другой богатейшей страной североамериканского континента является имеющая более чем вековую историю **Канада**.

Но, несмотря на успехи, у Канады есть немало и своих национальных проблем. Одна из них - Квебек, десятилетиями сотрясающий страну. Другая - рост государственной задолженности, а затем - дефицитность бюджета, высокая безработица и т.д.

Реальные доходы населения Канады сократились в 1991 г. на 2%. Небольшое расширение занятости и незначительные прибавки к заработной плате как в государственном, так и в частном секторе экономики тормозили рост трудовых доходов, составляющих 3/5 совокупных доходов населения. Три раза подряд снижались инвестиционные доходы, сначала из-за сокращения выплат по дивидендам, а в 1993 г. - главным образом из-за падения процентных ставок. В результате - реальные потребительские расходы в 1993 г. возросли всего на 1,6% против 1,3% в 1992 г.

Статистика свидетельствует, что сокращение масштабов производства в начале 90-х годов не было значительным, однако происходило оно в условиях самой серьезной за последние три десятилетия структурной перестройки, затронувшей прежде всего промышленность двух обладающих наиболее развитым индустриальным потенциалом провинций - Онтарио и Квебек.

Экономический рост, оживление экономики Канады происходит с 1992 г., когда темпы прироста ВВП составили 0,6%; в 1993 г. они повысились до 2,2%. В 1994 г. по темпам экономического роста (4,2%) Страна кленового листа впервые с 1988 года оказалась лидером в «Большой семерке» и сохранила эту позицию за собой в 1995 г., увеличив реальный ВВП в 1995 г. на 3,8%.

Наблюдается также резкий скачок в приросте объема частных инвестиций с 0,7% в 1993 г. до 9% в 1994 г. и 8,0% в первом квартале 1995 г. Примерно вдвое быстрее стали расти потребительские расходы - на 3% по сравнению с 1,6% в 1993 г.

Понятно, что рост производства в Канаде обусловлен увеличением доходов населения и корпораций. Если во время спада 1990-1991 гг. реальные доходы населения (после уплаты налогов, с учетом роста цен) сокращались, то в 1994 г. они возросли на 2,9%, а в 1995 г. - на 4,0%. При этом прибыли канадских корпораций увеличились на 35% в 1994 г. и на 27% в 1995 году. Такой рост поддерживается расширением внутреннего спроса, увеличивающимся потоком экспорта и повышением товарных цен на мировом рынке. Речь идет о высоких ценах на энергоносители, химическое сырье, металлы, бумагу, древесину.

Немаловажную роль в росте доходов корпораций играет структурная перестройка в канадской промышленности, меры по сокращению издержек и техническому перевооружению, что привело к увеличению производительности труда, которое в обрабатывающих отраслях превышает 5%.

Новое федеральное правительство, пытаясь решать наиболее острые проблемы внутриэкономической ситуации, в феврале 1995 г. предложило план реформ, который свидетельствует о радикальном пересмотре роли государства в социально-экономической жизни страны. Так, предусматриваются: снижение расходов по линии федеральных министерств на 19% в течение предстоящих трех лет, сокращение субсидий предпринимателям на 50%, поддержка малого бизнеса (но формы помощи малому бизнесу будут менее льготные и более соответствующие режиму жесткой бюджетной экономии), коммерциализация деятельности государственных учреждений и приватизация. Это означает, что предусматривается перевод на коммерческие основы или передача в частные руки функций госучреждений и корпораций во всех случаях, когда это представляется практически возможным и эффективным. Программа включает и возможность полной или частичной приватизации государственных предприятий.

Канада, экспорт и импорт которой составляют 2/3 ВВП, весьма заметно зависит от ситуации на мировом рынке. За последние три года ее экспорт вырос на 31,6%, а импорт — на 31,3%. Подобные позитивные сдвиги обусловлены как низким курсом канадского доллара по отношению к американскому, структурной перестройкой экономики и связанной с ней возрастающей конкурентоспособностью канадской продукции, так и экономическим оживлением в США, на рынок которых, собственно, и ориентирована продукция Страны кленового листа.

Канада серьезно нуждается в широком экспорте в Соединенные Штаты, чтобы добиться даже самого скромного экономического роста. Ныне Канада крепко привязана к США, у нее слабый потребительский рост и такой же рост личных доходов. Единственное, что сможет продвинуть ее экономику, - это расширение экспорта, а большая его часть приходится на США.

Невысокие в целом темпы экономического роста в Канаде скрывают серьезные проблемы, переживаемые канадцами. Среди них: высокая безработица (около 9,5%), рекордный потребительский долг, низкий уровень сбережений и тяжелые последствия, вызванные сокращением на десятки миллиардов долларов бюджетов федерального правительства и правительства провинций.

Как известно, многие европейские страны стабилизировали свои валюты, «привязав» их к немецкой марке. В Канаде же сохранялся свободноплавающий курс национальной валюты. Центральный банк Страны кленового листа лишь изредка осуществляет

интервенцию для сглаживания колебаний курса канадского доллара, но не поддерживает его на каком-либо определенном уровне. Так, не предпринято сколько-нибудь активных действий для предотвращения падения национальной валюты в начале 1994 г., так как справедливо рассчитывают, что это падение, с одной стороны, стимулирует экспорт, а с другой — переключает спрос на потребительские товары канадского производства.

Смена правительства в Канаде (в 1993 г.) не создала сколько-нибудь значительных препятствий для реализации соглашения о формировании североамериканской зоны свободной торговли, в которую вошли три страны Северной Америки. Поэтому перспективы ее экономического роста и повышения роли Канады в современном мировом хозяйстве представляются весьма определенными.

Западная Европа занимает особое место в мировом хозяйстве. На ее долю приходится около 23% совокупного ВВП и 7% населения мира. Западная Европа включает **25 стран**, которые отличаются друг от друга размерами территории, численностью населения, природными ресурсами, экономическим и научно-техническим потенциалом.

Как известно, образование ЕЭС (1957 г.) и Европейской Ассоциации свободной торговли (ЕАСТ, 1960 г.), подписание между ними соглашений о свободной торговле промышленными товарами, а, кроме того, в 1992 г. и соглашения о Европейском экономическом пространстве (ЕЭП) положили начало формированию в Западной Европе зоны свободной торговли и регионального экономического комплекса ЕЭП объединяет 19 западноевропейских государств, устанавливает свободу движения товаров, услуг, капитала и людей. Создается рынок с 380 млн. потребителей, на который приходится почти половина мировой торговли. Замена традиционных двусторонних отношений многонациональными находится на начальном этапе. Тем не менее увеличивающаяся интернационализация производства, сложившийся механизм экономического сотрудничества обеспечивает Западной Европе важную роль в мировой экономике и политике.

На современном этапе страны Западной Европы принадлежат к группе экономически развитых стран с однотипной экономикой. Они характеризуются достаточно высоким уровнем экономического развития, занимая по величине ВВП на душу населения 2—44 места среди стран мира.

По уровню экономического развития, характеру структуры экономики, масштабам экономической деятельности западноевропейские страны делятся на несколько групп. Основная экономическая мощь региона приходится на четыре крупные высокоразвитые в промышленном отношении страны — ФРГ, Францию, Италию и Великобританию, которые сосредоточивают 50% населения и 70% валового внутреннего продукта. Эти державы во многом определяют общие тенденции хозяйственного и социально-политического развития всего региона.

Прочие государства относятся к малым промышленно развитым странам. Особое место, занимаемое малыми странами в регионе и мире, определяется высоким уровнем специализации на производстве технически сложной, высококачественной продукции. Важную роль в развитии процессов международного разделения труда сыграли небольшие масштабы внутренних рынков данных стран, которые сдерживали появление крупных предприятий во всех отраслях хозяйства из-за недостаточности спроса.

Сегодня малые страны сильно отличаются по величине ВВП. К первой группе можно отнести Испанию, Нидерланды, Швецию. Бельгию, Швейцарию. Они уступают крупным державам региона в 4-5 раз и на их долю приходится 20,1% ВВП. Во вторую группу входят Австрия, Дания, Норвегия, Греция, Финляндия. Их значение в западноевропейском хозяйстве относительно невелико - около 8,1% ВВП. Третья группа стран включает Португалию, Ирландию, Люксембург, Исландию, Кипр, Мальту. Доля этих стран незначительна - около 2% ВВП Западной Европы, но по отдельным видам

производства они играют заметную роль. Отдельную группу составляют так называемые «карликовые государства» - Монако, Сан-Марино, Андорра, Лихтенштейн.

Ныне перечисленные страны достаточно сильно отличаются друг от друга по уровню экономического развития. Например, в Ирландии, Греции, Испании национальный доход на душу населения не превышает 60% от среднего показателя для всех стран ЕС, а в Португалии — половину от среднего показателя ЕС. Не менее существенны и различия в структуре хозяйства. В Италии, Греции, Португалии достаточно высокий удельный вес сельского хозяйства, тогда как в карликовых государствах доминирует сфера услуг.

Статистические данные демонстрируют сдвиги, происшедшие в последние десятилетия в положении стран Западной Европы в мировой экономике.

Так, их доля в совокупном ВВП мира за 1970-1980 гг. возросла с 25% до 31%, а затем сократилась до примерно 23% в 1995 г. [см. таблицу I].

Экономический рост региона характеризовался понижающимися темпами. Он прерывался сокращением производства в периоды кризисов в 1975, 1981 и 1993 гг., когда совокупный ВВП этих стран упал соответственно на 1,2, 0,2 и 0,3%. Отмеченные периоды характеризовались резким увеличением инфляции и безработицы, низкой загрузкой производительных мощностей.

Как известно, в промышленной сфере экономические неурядицы 70-80-х гг. поражали Западную Европу сильнее, чем другие центры мирового хозяйства. Создание в регионе огромной таможенной зоны способствовало возрастанию синхронности циклического развития, что несколько усиливало распространение кризисных явлений. В ходе взаимной либерализации внешних связей государства постоянно лишались ряда национальных рычагов воздействия на экономические процессы, что повысило их неустойчивость.

Кроме того, переход к новым условиям воспроизводства сопровождался кризисом традиционных отраслей. Протекционистский характер ЕС, ограждая ряд отраслей промышленности (химия и черная металлургия, текстильная промышленность) от конкуренции извне, содействовал старению структуры хозяйства.

Немаловажно, что отрицательное влияние на экономическое развитие Западной Европы, особенно на состояние финансов, оказывала и гонка вооружений, развернувшаяся прежде всего в странах-членах НАТО. Намечавшийся рост расходов на военные цели выступал важной причиной бюджетных дефицитов и увеличения государственного долга.

Вследствие отмеченных причин доля Западной Европы в промышленном производстве стран ОЭСР сократилась. Это произошло за счет Великобритании, ФРГ, Италии, Нидерландов, Швейцарии, Швеции. Другая группа стран - большая часть малых стран — несколько увеличила свою долю в промышленном производстве индустриальных стран. Различия в темпах экономического роста объясняются особенностями их хозяйственной структуры.

На современном этапе в Западной Европе весьма велик потенциал научно-технических исследований. Ведущие страны расходуют на эти цели свыше 2% ВВП. Но следует иметь в виду, что расходы Западной Европы представляют собой сумму затрат отдельных государств. Их общий эффект снижается дублированием исследований, поэтому реальное значение этого показателя будет ниже номинальной величины. Тем не менее страны-члены ЕС выделяют на гражданские исследования на 16% меньше, чем США, но в два раза больше, чем Япония. В то же время расходы западноевропейских стран в значительной степени ориентированы на фундаментальные исследования. Страны региона отстают в таких ключевых производствах, как интегральные схемы и полупроводники, изготовление микропроцессоров, суперЭВМ, биоматериалов. Это неудивительно, так как до сих пор они ассигновали на исследования в области микроэлектроники почти столько же, сколько в США выделяет одна крупная компания (IBM).

Тем не менее на других направлениях западноевропейские компании занимают передовые рубежи. Это - строительство АЭС, производство фармацевтических препаратов, техника связи, отдельные отрасли транспортного машиностроения и т. д. Но эти виды техники и продуктов оказывают слабое воздействие на технологическую структуру производства. Поэтому более узкий рынок наукоемкой продукции в Западной Европе по сравнению с США в меньшей степени формируется за счет внутреннего производства.

Среди факторов, отрицательно влияющих на ход экономического развития Западной Европы, выделяется массовая безработица — до 20 млн. человек. Более 80% безработных сосредоточено в странах ЕС. Уровень безработицы в них составлял в 1996 г. 11,4% рабочей силы по сравнению с 5,5% в США и 3,3% в Японии.

Приоритетной целью экономической политики в странах ЕС стало создание валютного союза.

Так, в 1998 г. 11 из 15 государств-членов ЕС подтвердили свое решение ввести единую валюту с 1 января 1999 г. С этой целью правительства этих стран предпринимают значительные усилия по оздоровлению системы государственных финансов в соответствии с требованиями Маастрихтского соглашения. В 1997 г. государствам-членам ЕС удалось сократить совокупный дефицит государственных бюджетов с 4,3% до 2,7% от величины ВВП, хотя две страны все еще остаются за порогом установленного соглашением трехпроцентного лимита: Франция - с дефицитом 3,1% ВВП и Греция - 5,0%. При этом Великобритания, Швеция и Дания пока воздерживаются от вступления в валютный союз, а для Греции дата присоединения к нему перенесена на 2001 г. Для стимулирования экономического роста в условиях ужесточения бюджетной политики правительства европейских государств вынуждены шире опираться на методы финансового регулирования, проводя политику низких процентных ставок (средняя ставка процента в странах ЕС по краткосрочным кредитам снизилась в 1997 г. с 6,0% до 4,7%, а по долгосрочным кредитам - с 7,4% до 6,1%).

Современное экономическое развитие западноевропейских стран протекает под знаком структурных изменений. Эти изменения отразили общие тенденции развития производства и общественного разделения труда в условиях нового этапа НТП, а также явились следствием структурных кризисов и кризисов перепроизводства 70-х и начала 90-х гг.

Сдвиги в промышленном производстве неодинаковы. Если в некоторых странах его роль снижалась, то в южных и ряде северных стран (Исландия, Финляндия, Ирландия) доля промышленного производства в ВВП возросла. В этих странах продолжался процесс индустриализации, создавались новые производственные мощности общего назначения.

На современном этапе структурный кризис пережили судостроение, черная металлургия, текстильная и угольная промышленность. Такие отрасли, бывшие не так давно стимуляторами роста, как автомобилестроение, химия, электротехника, столкнулись с сокращением внутреннего спроса, изменениями в международном разделении труда. К наиболее динамичным отраслям относятся электронная промышленность, в которой преимущественное развитие получило производство оборудования промышленного и специального назначения, прежде всего - ЭВМ. Выделились новые отрасли и производства, связанные с изготовлением роботов, станков с ЧПУ, атомных реакторов, аэрокосмической техники, новых средств связи. Однако они оказались не только не в состоянии обеспечить высокие темпы роста экономики, но и в своем развитии отставали от США и Японии. Отечественные компании обеспечивают только 35% регионального потребления полупроводников, 40% электронных компонентов, еще меньше интегральных схем. Западноевропейская промышленность по выпуску информационной техники обеспечивает 10% потребностей мирового и 40% регионального рынков.

Прошедшее десятилетие характеризуется некоторым отставанием Западной Европы от основных конкурентов в прогрессивности отраслевой структуры. На изделия,

пользующиеся высоким спросом, приходится 25% продукции обрабатывающей промышленности ЕС, примерно 30% — в США и почти 40% — в Японии.

В последнее время в западноевропейской экономике большое место занимала модернизация рентабельно функционирующего производственного аппарата, а не его коренное обновление на базе новейшей техники.

Как показывают данные страновых сопоставлений по структуре обрабатывающей промышленности, машиностроение и тяжелая промышленность получили развитие в ведущих странах региона. Так же значителен удельный вес химии. Многие западноевропейские страны являются крупными производителями потребительской продукции. Доля отраслевой легкой промышленности в Италии, Греции, Португалии составляет 18-24%.

Для большинства стран региона характерно повышение или стабилизация роли пищевой промышленности - и в производстве, и в занятости. В Бельгии, Дании, Греции, Португалии на ее долю приходится до 20% выпускаемой промышленной продукции.

Современная горнодобывающая промышленность занимает скромное место в Западной Европе - менее 1% совокупного ВВП (Греция - 4%, Испания - 1,3%). Добывается около 30 видов полезных ископаемых, но только 3-4 из них в количествах, значительных в масштабах мира (цинк, бокситы, поташ, никель).

Наиболее существенными являются различия в структурных показателях по доле сельского хозяйства в формировании ВВП - от 1,5 до 8%. Высокоразвитые страны достигли практически предела по этому показателю (2-3% ВВП). При снижении занятости до 7% трудоспособного населения (1960 г. - 17%) происходило повышение объемов производства. На долю Западной Европы приходится около 20% мирового производства сельскохозяйственной продукции. Сегодня ведущими производителями сельскохозяйственных товаров в ЕС являются Франция (14,5%), ФРГ (13%), Италия (10%), Великобритания (8%). Сравнительно высокие темпы роста этой отрасли способствовали увеличению самообеспеченности западноевропейских стран сельскохозяйственной продукцией. В конце 80-х гг. они более чем на 90% покрывали свои потребности в продуктах сельского хозяйства за счет собственного производства.

Производство отдельных видов продукции - зерна (исключая кукурузу), молока и молочных продуктов, сахара, яиц - превосходит внутренние потребности, и поставки на внешние рынки являются основным способом реализации «излишней» продукции региона.

На протяжении последних лет серьезные изменения произошли в топливно-энергетическом балансе стран Западной Европы. В результате осуществления комплексных энергопрограмм, направленных на максимальную экономию и повышение эффективности использования энергии, произошло относительное сокращение потребления энергии, а потребление нефти снизилось абсолютно. Снижение энергопотребления протекало в регионе с различной интенсивностью. Если для большинства высокоразвитых стран характерно было значительное сокращение спроса на энергию, то в ряде стран среднего уровня развития (Португалия, Греция, Испания, Ирландия) сохранялась тенденция к его увеличению. Сдвиги в структуре энергобаланса связаны с падением доли нефти (с 52% до 45%), значительным ростом удельного веса атомной энергии, возрастанием роли природного газа. Наиболее широко природный газ используется в Нидерландах, где он составляет половину потребляемой энергии, и в Великобритании. Атомная энергия производится и потребляется в 10 странах. В ряде стран на нее приходится значительная часть потребляемой энергии: в Финляндии, Бельгии, Швейцарии - 15-20%, Швеции и Франции - свыше 75%.

Происходившие в последние годы сдвиги в экономике западноевропейских стран шли в одном направлении - сокращение в их ВВП удельного веса отраслей материального производства и повышение доли услуг. Этот сектор в настоящее время во многом

определяет рост национального производства, динамику инвестиций. На него приходится 1/3 экономически активного населения.

Это увеличивает значение западноевропейских стран как финансового центра, центра оказания другого рода услуг.

Несмотря на происходившие перемены, современная отраслевая структура западноевропейских стран до сих пор имеет довольно существенные различия, что объясняется устойчивостью корпоративных структур национальных экономик. Под контролем крупнейших компаний осуществляется производство значительной части совокупного ВВП. 400 ведущих промышленных компаний (всего в Западной Европе более 10 млн. фирм) сосредоточивали 39% общей численности занятых и производили 37,4% продаж в обрабатывающей промышленности стран ЕС.

Во второй половине 80-х гг. прошла волна слияний и поглощений (первая — конец XIX в. — начало XX в.; вторая — 20—30-е гг.). Особенностью современного этапа централизации капитала выступает широкий международный характер сделок. Результатом этого явилось образование гигантского шведско-швейцарского электротехнического концерна и других международных компаний.

Структурная перестройка крупного капитала привела к существенному укреплению позиций западноевропейских компаний в мировом хозяйстве. За 70—80-е гг. в числе 50 крупнейших компаний мира количество западноевропейских увеличилось с 9 до 24. Все крупнейшие компании имеют международный характер. Произошли изменения в соотношении сил между западноевропейскими гигантами. Вперед вышли корпорации Германии, в меньшей степени — Франции и Италии. Позиции британских компаний ослабли. Сохранили свои позиции западноевропейские ведущие банки, 23 из них входят в число крупнейших 50 банков мира (8 германских и 6 французских).

Современные процессы монополизации в Западной Европе имеют отличия от подобных процессов в Северной Америке. Наиболее прочные позиции крупнейшие западноевропейские компании занимают в традиционных отраслях, значительно отставая в новейших наукоемких. Отраслевая специализация крупнейших объединений Западной Европы менее подвижна, чем у корпораций США. А это, в свою очередь, тормозит структурную перестройку экономики.

Как показывают прогнозы, рынок будущего в меньшей степени будет предъявлять спрос на массовые виды продукции с возможно более низким уровнем себестоимости. Поэтому повышается роль компаний, которые опираются на широкую производственную программу с частой сменой выпускаемых моделей и эффективного приспособления к изменяющимся условиям рынка. На смену «экономики масштабов» приходит «экономика возможностей». Набирает силу процесс децентрализации управления производством, растет внутрифирменное разделение труда. Прогрессирующее дробление рынков по мере углубления специализации потребительского спроса, развитие сферы услуг способствует росту мелкого предпринимательства, на долю которого приходится до 30-45% ВВП.

Рост мелкого предпринимательства повышает гибкость хозяйственных структур применительно к потребностям рынка.

Наиболее динамично развивающимся регионом в мировой экономике в последние десятилетия считается Восточная Азия.

Не случайно первой среди стран региона совершила переход к современному экономическому росту **Япония**. Экспансионистское влияние Запада дало Японии в послевоенный период толчок для перехода к модели современного экономического роста, который осуществлялся гораздо быстрее и безболезненнее, чем, скажем, в Китае.

Еще в конце XIX века, начиная с реформы Мэйдзи, японское правительство создало условия для свободного предпринимательства и инициировало осуществление модернизации экономики. Особенностью японской модернизации хозяйственной деятельности явилось то, что иностранный капитал занимал незначительную долю при

создании современной экономики, а также и тот факт, что немалую роль в модернизации играло патриотическое движение, инициируемое государством.

В итоге, в послевоенный период (на протяжении жизни одного поколения) Япония подняла экономику из руин до положения равенства с богатейшими странами мира. Сделала она это в условиях демократического правления и при распределении экономических выгод среди широких кругов населения.

Немалую роль при этом сыграли бережливость и предприимчивость японцев. С 50-х гг. темпы сбережений в Японии были самыми высокими в мире и часто в два и более раза превосходили сбережения других крупных промышленных стран. В 1970-1972 гг. сбережения японских семей и бизнеса, не входящего в корпорации, составили 16,8% ВВП, или 13,5% после амортизации, соответствующие цифры для американских семей были 8,5% и 5,3%. Чистые сбережения японских корпораций составили 5,8% ВВП, американских корпораций - 1,5%. Чистые сбережения японского правительства - 7,3% ВВП, американского правительства -0,6%. Общие чистые сбережения Японии составили 25,4% ВВП, США -7,1%. Эти исключительно высокие темпы сбережений сохранились в течение многих лет и все это время поддерживали весьма высокие темпы инвестиций.

На протяжении прошедших 40 лет Япония богатела феноменальными темпами. С 1950 г. до 1990 г. реальный доход на душу населения повысился (в ценах 1990 г.) с 1230 долларов до 23970 долларов, т.е. темпы роста составили 7,7% в год. За этот же период Соединенные Штаты смогли добиться роста доходов всего на 1,9% в год. Послевоенные экономические достижения Японии оказались непревзойденными в мировой истории.

Современная экономика Японии в удивительной степени зависит от мелких предпринимателей. Почти одну треть рабочей силы составляют работающие на себя и неоплачиваемые члены их семей (по сравнению с менее чем 10% в Великобритании и США). В начале 80-х гг. в Японии было 9,5 млн. предприятий, имеющих менее 30 рабочих, из них 2,4 млн. - это фирмы, а 6 млн. - не объединенные в корпорации деловые предприятия, не связанные с сельским хозяйством. В этих фирмах было занято более половины рабочей силы. В промышленности почти половина рабочей силы работает на предприятиях, имеющих менее 50 рабочих. Эта пропорция повторяется в Италии, но в Британии и США этот показатель составляет около 15%.

Правительство поощряет сбережения и рост малых предприятий с помощью налоговых льгот, финансовой и другой помощи. Из мелкого бизнеса формируются огромные сети поставщиков и субподрядчиков крупных монополий «первого», «второго» и «третьего» уровней. Их руками создается, например, половина стоимости автомобилей, которые изготавливает фирма «Тойота».

Япония стала первой страной, в экономике которой реализовалась модель сбалансированного роста. В 1952 г. в Стране восходящего солнца завершился этап современного экономического роста с годовыми темпами прироста ВВП до 5%. С 1952 г. по 1972 г. Япония прошла этап сверхбыстрых темпов с показателем ежегодного прироста ВВП до 10%. С 1973 г. по 1990 г. - следующий этап -этап постепенного затухания сверхбыстрого прироста ВВП (до 5%). С 1990 г. эта богатая страна также первая и пока единственная вступила в последний этап в реализации все той же экономической модели сбалансированного роста — этап умеренного прироста ВВП зрелой рыночной экономики. А это означает, что высокие темпы роста японской экономики сменятся ежегодным приростом ВВП в среднем в 2—3%. Начало этого этапа совпало с четырехлетней депрессией мировой экономики, которая после семилетнего процветания вступила в 1990 г. в серьезный экономический кризис, из которого Япония выбирается до сих пор. Это подтверждается статистикой, и в середине 90-х гг. в экономике Японии четвертый год продолжался спад.

За 1992 г. промышленное производство сократилось более чем на 8%. Это более резкое падение, чем то, которое Япония имела в конце 80-х годов. В 1993 г. в экономике Японии наблюдался нулевой рост, а в 1994 г. он составил 0,6%. 1995 г. мало что изменил,

и прирост сохранился на уровне 0,5%. И только 1996 г., по предварительным данным, обеспечит экономический рост Японии в 3,4%, а это приблизительно тот уровень, который характерен именно для зрелой рыночной экономики. В Англии, например, годовой рост никогда не превышал 3%.

Как известно, экономические спады 70-80-х годов Япония почти не заметила. В результате сочетания сравнительно консервативной макроэкономической политики и непревзойденной микроэкономической гибкости она избежала многих проблем, с которыми столкнулись другие крупные индустриальные страны. За последние два десятилетия большинству отраслей японской промышленности приходилось сталкиваться с «шоками» той же силы, что и в остальных странах и регионах мира. Но они приспособились настолько хорошо, что во многих случаях вышли из затруднений даже более сильными, чем прежде.

Но кризис 90-х годов бросил более серьезный вызов японской экономике, который дополнился и другими обстоятельствами: страну постигло одно из страшнейших землетрясений в Кобе, главном порту района, являющемся центром японской промышленности. Имеет прямое отношение к затянувшемуся экономическому спаду и частая смена правительства в последние годы. Все это совпало с тем периодом времени, когда Япония вступила в завершающий этап экономической модели сбалансированного роста, характеризующийся, как уже отмечалось, затуханием и переходом к умеренному экономическому росту.

Действительно, анализ показывает, что период высоких темпов роста японской экономики позади. Японии предстоит вступить в следующий, XXI век с умеренным, то есть невысоким экономическим ростом, присущим зрелой рыночной экономике. Это итог реализации модели сбалансированного роста.

На современном этапе своего хозяйственного развития Японии нужна новейшая стратегия, своевременная выработка нового курса. И пока не ясно, обретет ли Страна восходящего солнца новое направление или же будет просто дрейфовать, подчинившись власти рыночных сил.

Япония прошла путь колоссальных перемен за прошедшие 40 лет и смогла не только выжить, но и процветать. Эта страна сможет справиться и с текущими, и с грядущими испытаниями.

Основные черты экономики переходного периода

При рассмотрении хода реформ в странах Восточной Европы нелегко выявить расклад достижений и потерь. Очевидно, что достигнут немалый прогресс в трансформировании централизованно-планируемой экономики в демократическую рыночную систему. Тем не менее экономические и социальные издержки перехода оказались гораздо выше, чем ожидалось. Затянувшийся экономический спад, высокий уровень безработицы, упадок системы социального обеспечения, углубление дифференциации доходов и благосостояния - все это привело к разочарованию и нарастающей политической напряженности.

Резкий дисбаланс между ожиданиями и реальностью, видимо, и стал основным фактором резкой смены социально-политического климата в Восточной Европе. Практически единодушно признается, что спад оказался гораздо глубже, чем изначально планировалось, и что трансформация все еще не обеспечила многих из казавшихся очевидными благ в 6 странах региона (Чехии, Словакии, Польше, Венгрии, Болгарии и Румынии). История и текущая экономическая ситуация в этих государствах определяются набором сходных факторов, отличающих их от стран, образовавшихся на территориях бывших СССР и Югославии.

Первые программы реформ состояли из наборов стабилизационных мер, институциональных перемен и структурной политики, в том числе приватизации.

Монетарные и фискальные ограничения должны были сбить инфляцию, восстановить финансовое равновесие, обеспечить предпосылки создания стабильной макроэкономической ситуации. Либерализация внешних связей должна была помочь выйти на оптимальный уровень цен и внести на внутренний рынок необходимую дозу конкуренции.

Предполагался также перелив ресурсов из убыточных предприятий в прибыльные сферы деятельности, развиваемые и управляемые прежде всего вновь нарождающимся частным предпринимательством. При этом средний уровень благосостояния должен был расти, особенно в секторах, имевших и при плановой системе преимущества (тяжелое машиностроение, металлургия, добыча полезных ископаемых, управленческий аппарат). Причем издержки приспособления должны были остаться достаточно ограниченными - частично благодаря прямым иностранным инвестициям, которые, как ожидалось, хлынут в страны с переходной экономикой с их низкой стоимостью рабочей силы и неосвоенными рынками. Но реальность оказалась гораздо серьезнее: все страны региона испытали удары спада и безработицы [см. таблицу 3].

Следует отметить, что с тех пор как девять лет назад восточноевропейские страны приступили к реформам, они прошли немалый путь. Во всех из них созданы демократические, плюралистические системы, не встает и вопрос об отходе от рыночных реформ. Ликвидированы основы централизованного планирования и государственного контроля: цены либерализованы, национальные валюты стали конвертируемыми, потребители и производители относительно свободны в своих решениях. Инфляция в основном подавлена, сведены на нет хронические дефициты. Значительная часть производимой продукции приходится на частный сектор, внутренние рынки обеспечены широким набором товаров и услуг, вполне сравнимым с имеющимся в промышленно развитых странах.

Таблица 3

ВВП И ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ В 1993-1995 гг. (% к предыдущему году)

Страны	ВВП			Промышленность		
	1993г.	1994г.	1995г. (оценка)	1993г.	1994г.	1995г. (оценка)
Болгария	-4,2	-1,4	1,5	-8,0	4,5	3-4
Венгрия	-2,3	2,0	0-1	4,0	9,2	4-5
Польша	3,8	5,0	5,5-6	6,4	11,9	8
Румыния	0,7	3,5	4,2	1,3	3,3	4,5
Чехия	-0,9	2,6	3,5-4	-5,3	2,3	7
Словакия	-4,1	4,8	6,4	-5,4	6,4	8-9

Страны с переходной экономикой предприняли также усилия для интеграции в мировой рынок: существенная часть их внешней торговли приходится на развитые страны, их внешнеэкономические связи углубляются за счет притока прямых и портфельных иностранных инвестиций. Появилось немало новых рыночных институтов, таких как биржи, кредитные инструменты, антимонополистическое регулирование, законодательство о банкротствах и т.д.

Как показывают статистические данные, к 1994 г. эти страны успешно преодолели экономический спад и началась долгожданная стадия оживления. В ряде стран доля негосударственного сектора в ВВП превысила 50%, что демонстрирует пройденную с 1989 г. громадную дистанцию по сравнению с индикатором менее чем 5% (за

исключением Польши, где эта доля изначально составляла почти 30% - главным образом из-за обширного частного землевладения).

Даже при осторожной трактовке приведенных статистических данных не всегда ясны принципы их сбора. Налицо, однако, прогресс в изменении структуры собственности и внешнеторговой ориентации восточноевропейских стран. Результаты трансформации таким образом подтверждают недавнее заявление МВФ о том, что в регионе «созданы надежные основы рыночной экономики». Но, несмотря на достижения, есть немало промахов и разочарований. Рынок здесь еще не вышел из детского возраста: он быстро растет, но еще незрел и неустойчив.

Наиболее тревожным и неожиданным для восточноевропейских стран стал «переходный» спад, проявившийся в сокращении производства и занятости до уровней значительно более низких, чем в дореформенный период. Общий спад производства за период 1989-1993 гг. оказался действительно очень крупномасштабным, сравнимым, пожалуй, только с Великой депрессией 1929-1933 гг. Спад достиг особой глубины в Болгарии и Румынии - странах, по общему мнению, хуже подготовленных к немедленным рыночным реформам и меньше продвинувшихся по пути реформ, нежели Чехословакия, Венгрия и Польша. Обращает на себя внимание и тот факт, что во всех рассматриваемых странах падение промышленного производства оказалось заметно глубже (приблизительно более чем наполовину) падения ВВП. В Болгарии и Румынии спад промышленного производства составил к концу 1993 г. 50%. Специалисты тем не менее сейчас склонны представлять происшедший спад как вполне естественный и неизбежный.

Одним из основополагающих предположений явилось то, что почти полная занятость в централизованно планируемой экономике обеспечивалась слабой трудовой дисциплиной, идеологической догмой о полной занятости при социализме и низкой зарплатой. Соответственно предсказывались широкомасштабные увольнения в переходный период. В то же время предполагалось, что возросший спрос на труд в сфере услуг и частном бизнесе поглотит значительную часть избыточной рабочей силы в промышленности, так что общий уровень безработицы останется умеренным. На практике в большинстве восточноевропейских стран незанятость существенно превысила 1/10 численности трудоспособного населения и остается на высоком уровне, несмотря на некоторое оживление экономики.

Поскольку основной причиной высокой безработицы был «переходный спад», оживление экономики в принципе должно было бы открыть возможности для решения или, по крайней мере, смягчения этой проблемы. К сожалению, взаимосвязь между уровнями производства и занятости не столь проста. Рассчитывать, что намечающееся в середине 90-х гг. экономическое оживление радикально изменит ситуацию на рынке труда, нельзя, поскольку масштабы создания новых рабочих мест будут в целом перекрыты притоком новых безработных из сферы образования (выпускников школ и вузов), перенаселенной деревни и сужающегося госсектора. В результате, восточноевропейским странам, видимо, придется жить с двузначным уровнем безработицы еще несколько лет. [См. Приложение.] Причем доля долгосрочной безработицы (более 12 месяцев) постепенно растет, в Польше и Болгарии она уже близка к 50%. Другой тревожный факт - растущая незанятость молодежи, такая тенденция грозит им надолго остаться безработными.

Решение этой проблемы следует искать в структурной политике, нацеленной на улучшение функционирования рынка труда за счет устранения перекосов в формировании ставок заработной платы и доведения пособий по безработице до уровня средней зарплаты, увеличения межрегиональной и межотраслевой мобильности рабочей силы.

Последняя стадия развития системы централизованного планирования характеризовалась высокой инфляцией и повсеместным дефицитом. Либерализация цен и девальвация национальных валют усилили инфляционное давление. На практике «корректирующая» инфляция сильно зашкаливала за уровни, предусмотренные

стабилизационными программами. В результате, основной задачей реформистских правительств стало восстановление основ ценовой стабильности. Как показал опыт, сбить инфляцию с почти гиперинфляционных значений до контролируемого уровня было относительно легко - при условии обоснованности, последовательности и четкой реализации антиинфляционных программ. Однако добившись снижения инфляции до среднегодового уровня 20—40%, большинство восточноевропейских стран, похоже, оказались неспособными сбить ее дальше.

Известная устойчивость инфляции и ее «зависание» на так называемых «умеренных» значениях не поддаются объяснению с помощью стандартных теорий. Во всех рассматриваемых странах (за исключением Чехии, где инфляция держится на самом низком уровне) рост предложения денег отстает от индекса потребительских цен и потому не выступает инфляционным фактором.

Невозможно обнаружить и какой-то единой модели влияния бюджетного дефицита: в Венгрии и Словакии при более крупном дефиците инфляция была ниже, чем в Польше и Румынии. Во всех странах рост заработной платы находился под контролем, в целом отставая от роста цен. Даже «умеренная» инфляция, составляющая от 10-12% в Чехии и Словакии, оказывает чрезвычайно негативное воздействие на страны с переходной экономикой. В таких условиях сохраняется высокий уровень номинальных и реальных процентных ставок, что ограничивает кредит и мешает экономическому оживлению, служит источником неуверенности для бизнеса и из-за нежелательных эффектов в распределении доходов может вызвать социальную напряженность.

По всей видимости, «умеренная» инфляция вызвана прежде всего инерционными механизмами, такими как различные схемы индексации зарплаты и пенсий, частые подвижки валютного курса, периодические скачки цен на некоторые товары (прежде всего — на энергоносители и продовольствие), а также инфляционными ожиданиями. Попытки остановить такую инфляцию с помощью стандартного инструментария денежных рестрикций (ставка процента и т. д.) в подобных условиях оказываются малоэффективными, особенно если страна ощущает значительный приток краткосрочного капитала из-за рубежа (Чехия, Польша). Консервативная денежная политика нужна по-прежнему, но ее необходимо сочетать с мерами, которые бы сбивали инфляционные ожидания, тормозя действие инерционных механизмов.

Реформаторы в восточноевропейских странах отчетливо видели слабости традиционных госпредприятий, а в долгосрочном плане разрешить проблему надеялись через ускоренную приватизацию. Тем не менее, если судить по структуре пакетов стабилизационных мер, они базировались на предположении, что реакция на них со стороны госпредприятий будет такой же, как и в условиях развитой рыночной экономики. Это дает объяснение вялости реформирования госпредприятий на начальном этапе и медленных темпов приватизации. В результате, вместо прекращения неэффективного производства, увольнения избыточной рабочей силы и реагирования на сигналы рынка стандартным, нацеленным на максимизацию прибыли способом госпредприятия пошли по пути завышения цен на свою продукцию, сохранения занятости и интенсивного лоббирования правительственной поддержки.

В чисто экономическом плане приватизация должна обеспечить более эффективное корпоративное управление и дополнительные источники финансирования. В рассматриваемых странах использовались две стратегии приватизации: одна базировалась на свободном распределении госсобственности между всеми желающими, другая имела более коммерческий характер, и ее условия варьировали в каждом конкретном случае. Однако, поскольку последний вариант носит «штучный» характер, приватизация всего госсектора займет долгое время.

Поэтому дилемма состоит в выборе между «широкой, но поверхностной» или «глубокой, но узкой» приватизацией. В любом случае завершение процесса потребует немало лет.

Следует отметить, что важным уроком, вытекающим из опыта последних девяти лет, явилось то, что можно рекомендовать придерживаться компромиссной стратегии, сочетая элементы свободного распределения и коммерческой продажи, в том числе на условиях кредита (лизинг, товарный кредит и т.д.). Другой урок состоит в том, что скорость приватизационного процесса должна измеряться тем, насколько быстро на приватизированных предприятиях можно создать эффективное корпоративное управление. Поскольку этого нельзя добиться сразу, какое-то время должно сохраниться и продолжаться работать немалое число госпредприятий.

Настоятельная потребность в радикальном реформировании всей финансовой сферы была признана только тогда, когда стало ясно, что банки и другие существующие финансовые институты превратились в крупное препятствие на пути перехода от плановой к рыночной экономике. Главные пороки финансовой системы включали в себя отсутствие многих важных институтов финансового посредничества (таких, как пенсионные и паевые фонды, специализированные кредитные и сберегательные организации, страховые фирмы, фондовый рынок), ограниченность ресурсов капитала у коммерческих банков, их чрезмерную зависимость от небольшого числа клиентов (прежде всего - крупных госпредприятий), отсутствие опыта кредитных операций, несовершенство или отсутствие разумного регулирования и контроля над банками.

Совершенно очевидной была слабость надзора за банковской системой: центральные банки восточноевропейских стран придерживались довольно идеалистического подхода, полагая, что либеральной политики выдачи банковских лицензий в сочетании с высокими процентными ставками и (иногда) кредитными потолками будет достаточно для изменения поведения коммерческих банков. Другими важными последствиями отсутствия реформ в данной сфере стали дороговизна и ограниченная доступность кредитов.

Отсутствие разумного регулирования и нарушенная система стимулов у менеджеров сделали банки особенно подверженными коррупции и злоупотреблениям. Многочисленные финансовые скандалы, поразившие банковский сектор Венгрии, Польши и, в самое последнее время, Чехии, показали, что качество банковского регулирования, надзора со стороны центральных банков и юридической базы оставляет желать лучшего. Скандалы не только потрясли основы многих коммерческих банков и негативно повлияли на их клиентов, но и серьезно подорвали доверие общественности к рыночным институтам и к реформам в целом.

С самого начала осуществления реформ правительства восточноевропейских стран приписывали прямым иностранным инвестициям (ПИИ) ключевую роль в преобразованиях. Первоначальный оптимизм относительно ПИИ базировался на следующих отличительных чертах экономики восточноевропейских стран: доступность квалифицированной и дешевой рабочей силы, удобное географическое положение вблизи западных рынков, ожидавшийся рост внутреннего спроса и либеральное законодательство. На практике приток ПИИ за прошедшие годы оказался значительно меньше предполагавшегося и крайне неравномерно распределенным между отдельными странами. Более того, в 1994 г. наступила стагнация ПИИ, особенно ярко проявившаяся в Чехии и Венгрии, ранее лидировавших во всем регионе по объему получаемых инвестиций. Четких объяснений этому нет. Как представляется, восточноевропейские страны обеспечивают иностранным инвесторам стимулы, вполне сравнимые с существующими на других формирующихся новых рынках. В то же время качество рабочей силы здесь выше. Причины могут быть связаны и с нестабильностью законодательной базы, политической и микроэкономической ситуации, а также - по крайней мере, в отдельных странах - с широким размахом профсоюзного движения, высокой активностью профсоюзов и традициями частых трудовых конфликтов (Польша).

Итогом девяти лет преобразований в странах Восточной Европы следует считать создание предпосылок рыночного развития. И в то же время появились проблемы, которые связаны с непредвиденными социально-экономическими издержками

трансформации и слишком медленным восстановлением уровня жизни. Поэтому требуется неординарная внутренняя политика, направленная на поддержание экономического роста и необходимых структурных сдвигов при обеспечении финансовой дисциплины и макроэкономической стабильности, более активное сотрудничество с мировым сообществом. Это определит скорость и прогресс реформ в предстоящие годы.

Современное хозяйство развивающихся государств. «Новые индустриальные экономики»

Вследствие происшедшего после второй мировой войны распада колониальной системы в мире появилось довольно большое количество молодых независимых государств. Вместе с тем речь идет в основном о странах афро-азиатского региона. Именно к этой группе государств было вполне применимо определение «освободившиеся страны». С течением времени эти страны стали рассматриваться в совокупности с латиноамериканскими государствами, обретшими политическую независимость примерно на столетие раньше. Это позволило «сформировать» общность **«развивающихся стран»**.

Некоторые из молодых государств Азии и Африки в разное время принадлежали к группе стран социалистической ориентации, однако большинство освободившихся в недавнем прошлом стран так же, как и многие латиноамериканские государства, продолжило свое развитие в рамках системы рыночных отношений.

Таким образом, несмотря на некоторую условность понятия «развивающиеся страны» (РС), в эту группу ныне входит свыше 120 государств, получивших политическую независимость как в XIX веке, так и в XX веке - в первые десятилетия после окончания второй мировой войны.

При всем разнообразии характеристик хозяйственной жизни РС все же выделяются определенные сущностные черты, которые позволяют рассматривать эти страны в качестве единой группы, причем обладающими сходными или совпадающими интересами в сфере экономического и политического развития.

К такого рода чертам (признакам) стран развивающегося мира прежде всего относят: (1) переходный характер внутренних социально-экономических структур (дуальность, многоукладность экономики РС); (2) относительно низкий в целом уровень развития производительных сил, отсталость сельского хозяйства, промышленности, сферы услуг; и, как следствие, (3) — зависимое положение в системе мирового хозяйства.

Классификации развивающихся стран посвящены многие исследования. В отечественной и зарубежной экономической литературе используются разнообразные подходы к проблеме группировки развивающихся государств на основе достаточно широкого спектра качественных и количественных показателей.

Так, подразделение развивающихся стран осуществляется по таким индикаторам, как уровень и темпы их экономического развития, положение и специализация в мировом хозяйстве, структура экономики, обеспеченность топливно-сырьевыми ресурсами, характер зависимости от основных центров соперничества и т. п.

Такой подход позволяет экспертам ООН и других специализированных международных организаций классифицировать страны мира, в том числе и развивающейся зоны, по «синтетическому» (обобщающему) показателю среднедушевого производства валового внутреннего продукта. Среди развивающихся стран принято выделять экспортёров и неэкспортёров нефти, а также государства и территории, которые специализируются на экспорте готовых изделий.

Вместе с тем в *мировой системе рыночного хозяйства происходит дальнейшее усиление неравномерности хозяйственного развития отдельных стран и регионов. В связи с этим объективным процессом происходит дальнейшее углубление экономической, политической и социальной дифференциации в развивающемся мире. Не-*

однородность этой зоны - традиционной пока периферии мирового хозяйства (при наличии тем не менее общих черт у развивающихся стран) — также ставит вопрос о классификации составляющих ее национальных экономик.

Опираясь на существующие в современной специальной литературе подходы к типологии развивающихся государств, представляется возможным (во многом условно) подразделить их следующим образом: верхний эшелон составляют **«новые индустриальные страны» - НИС** (или **«новые индустриальные экономики» — НИЭ**), далее следуют страны со средним уровнем экономического развития и, наконец, наименее развитые (или часто - беднейшие) государства мира.

Некоторая условность приведенного выше подразделения развивающейся зоны на группы стран обусловлена тем, что зачастую проведение четкого разграничения между ними представляется весьма сложным, поскольку хозяйство каждой страны имеет свои черты и особенности, свой механизм подключения к системе международного разделения труда. Осуществить подобную классификацию позволяет лишь наличие ряда общих для каждой группы стран количественных и качественных характеристик.

Выделение в среде развивающихся государств особой группы стран и территорий, которые получили название «новых индустриальных» и ныне составляют своего рода «элиту» развивающегося мира, произошло на протяжении последней трети XX столетия.

Эти государства отличаются в настоящее время более высокими (даже несмотря на кризисные явления конца 90-х годов) темпами экономического роста, чем многие промышленно развитые страны, а также и существенно более высоким уровне умственного развития по сравнению с основной группой развивающихся стран.

К НИС относят такие страны и территории, как Республика (Южная) Корея, Тайвань, Гонконг (Сянган), Сингапур, Малайзия, Таиланд, Аргентина, Бразилия, Мексика, а также некоторые другие государства, воспользовавшиеся накопленным «первопроходцами» опытом форсированного экономического развития для реализации своих собственных «стратегий прорыва» в развитый мир. (В отношении некоторых НИС вместо слова «страна» часто применяется термин «территория». Так, Тайвань иногда рассматривается как часть Китая. Гонконг сохранял до середины 1997 г. статус колонии, которая перешла затем под юрисдикцию КНР. Что же касается Республики Корея (РК), то эта страна появилась в результате деления единого прежде корейского государства на две части -Северную и Южную.)

Появление феномена НИС отражало экстенсивный рост мировой рыночной подсистемы за счет подключения к ней субсистем.

По мнению ведущих специалистов [см., например, труды крупного российского исследователя В.Д. Андрианова], ***феномен НИС в мировом хозяйстве по своей значимости вполне сравним лишь с феноменом транснациональных корпораций.*** При этом обнаруживают и связь между данными явлениями: появление в мировой экономике ТНК явилось результатом развития производительных сил ***вглубь***, а формирование НИС отражает тенденцию к росту производительных сил мирового рыночного хозяйства ***вширь***.

Эксперты отмечают также, что формационное развитие «новых индустриальных стран» началось и продолжается в рамках мировой рыночной системы. При этом в силу ряда факторов НИС оказались в сфере особых экономических (а также политических) интересов ведущих держав, которые направляли в эти стремительно прогрессирующие страны почти половину всех финансовых ресурсов, предназначенных развивающимся государствам.

В результате такого благоприятного для НИС стечения обстоятельств уже в 70-е и 80-е годы текущего столетия для их экономик были характерны сравнительно более высокие темпы хозяйственного роста, которые существенно (порой многократно) превышали аналогичные показатели большинства развивающихся и, тем более, индустриально развитых стран. До проявления в 1997-1998 годах крупных финансовых

потрясений в регионе Юго-Восточной Азии, а позднее — и в мире, азиатские НИС демонстрировали, пожалуй, самые высокие темпы экономического развития в мировом сообществе.

Так, в частности, **Республика Корея** оказалась практически первой развивающейся страной, выбравшей в начале 60-х годов стратегию форсированного роста. Поэтому уже с 1962 года, когда постепенно обозначился поворот к новой хозяйственной стратегии, и до середины 90-х годов РК продемонстрировала одни из самых высоких в мире среднегодовых темпов экономического развития -7,4%. Это обстоятельство и позволило ей весьма существенно увеличить такой важный макроэкономический показатель, как подушевое производство валового внутреннего продукта — с примерно 70 долларов США в 1954 году до 10548 долларов США в 1996 году (что явилось своеобразным «пропуском» страны в «развитый мир»).

Практически во всех «новых индустриальных странах» стремительный рост экономики в последние десятилетия обусловил увеличение абсолютных размеров ВВП, в том числе и на душу населения. По этим показателям НИС в целом также опережают основную массу освободившихся государств, а некоторые из них приближаются к промышленно развитым странам.

Иной вехой на пути форсированного роста «новых индустриальных стран» явилось изменение структуры национальных экономик, в частности создание в них сравнительно продвинутой, хотя и не всегда вполне гармонично развитой промышленной базы.

Специалисты выделяют следующие важнейшие этапы в эволюции хозяйства НИС: на первом этапе (конец 50-х - начало 60-х гг.) осуществлялось реформирование аграрного сектора; на втором (середина 60-х - начало 70-х гг.) - создание импортзамещающих производств; на третьем (середина 70-х - первая половина 80-х гг.) — форсированное развитие отраслей, ориентированных на выпуск экспортной продукции, и, наконец, на четвертом (с середины 80-х гг. до настоящего времени) — постепенное формирование собственного научно-технического потенциала с опорой на соответствующие ресурсы из-за рубежа.

Наглядным примером этого стали сдвиги в динамике структуры производства валового внутреннего продукта Республики Корея. Так, с начала 60-х годов более чем втрое сократился удельный вес сельского хозяйства - с 37,0% в 1962 году до 10,8% в 1988 году и 6,6% в 1995 году. Доля сферы услуг, напротив, обнаруживала тенденцию к росту - с 46,7% в 1962 году до 56,9% в 1988 году и 66,2% в 1995 году. Однако наиболее существенным оказалось повышение удельного веса промышленных отраслей и, в первую очередь, обрабатывающей промышленности. Доля последних в производстве ВВП РК увеличилась с 14,4% в 1962 году до 31,6% в 1988 году и, хотя она в текущем десятилетии несколько сократилась, до сих пор составляет свыше одной четверти - 26,9%.

Быстрое и успешное развитие южнокорейской промышленности явилось следствием достаточно смелой и продуманной стратегии ее эволюции.

Как известно, до 1945 года, то есть к моменту, когда произошло политическое и экономическое освобождение страны от Японии, существовало лишь несколько видов национальных промышленных производств. Поэтому очевидной была слабость ее промышленной базы. Ввиду существовавшей тогда ограниченной емкости внутреннего рынка вполне логичной и перспективной оказалась принятая ориентация на приоритетное развитие экспортных производств.

Начало процессу индустриализации положило развитие трудоемких отраслей легкой промышленности. Так, прежде всего развивалось текстильное производство. В последующем, по мере продвижения по намеченному пути, прошел этап становления тяжелой промышленности. На долю этих отраслей и химической промышленности в 80-х годах приходилось свыше половины производимой в обрабатывающем секторе РК продукции, а в 1996 году - уже 76,2%.

Заметное развитие получили и другие виды производств в таких отраслях, как машиностроение и изготовление различного промышленного оборудования. В конце 80-х годов одним из наиболее динамично развивающихся секторов южнокорейской промышленности стали электроника, судостроение, автомобилестроение. Резко возросшее производство автомашин было ориентировано на устойчивый спрос как в собственной стране, так и за рубежом. Кроме того, важное место в экономике РК заняла нефтехимия, включая переработку нефти; продолжается развитие современных национальных производств в цементной и стекольной, керамической и обувной, пищевкусовой отраслях промышленности.

Ныне практически во всех НИС ведущей отраслью хозяйства стала обрабатывающая промышленность. В этих странах обозначились и более высокие темпы прироста производительности труда в данной отрасли, особенно по сравнению с другими странами развивающейся зоны, причем в ряде НИС этот показатель вполне сравним с аналогичным в промышленно развитых странах.

Кроме того, во многих НИС набирает силу процесс структурной перестройки экономики, направленный на увеличение доли наукоемкой продукции в промышленном производстве.

Действительно, высокие темпы экономического развития РК в первой половине 90-х годов были достигнуты преимущественно за счет наращивания производства и экспорта в электронной и электротехнической промышленности при резком наращивании капиталовложений в модернизацию и расширение производственных мощностей.

Это обеспечивается постоянным возрастанием в НИС абсолютных и относительных показателей расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР).

Несмотря на то, что объемы подобных вложений увеличились в РК за полтора десятилетия примерно в 20 раз, достигнув к 1995 году 9,8 млрд. долларов США, они все еще существенно отстают от подобных инвестиций в промышленно развитой зоне (для сравнения: в этот период они составляли в США 169,1 млрд. долларов, в Германии - 49,8 млрд. долларов и во Франции - 31,6 млрд. долларов США). Но весьма показательно, что по удельному весу таких расходов в ВВП Республика Корея вплотную подошла к ведущим державам с показателем 2,3% (в США - 2,44%; в Германии - 2,57%; во Франции - 2,4%).

При этом по производству отдельных видов промышленной продукции (включая и наукоемкую) НИС смогли выйти на достаточно заметные позиции в мировой экономике. Так, уже к середине 90-х гг. РК прочно удерживало 2-е место в мировом судостроении, южнокорейское производство полупроводников находилось на 3-й позиции в мире, а такие отрасли южнокорейской промышленности, как электроника, нефтехимия и текстильное производство, закрепились на 5-м месте в мировой иерархии, национальное автомобилестроение, а также металлургическое производство РК — на 6-й позиции в мировой «табели о рангах».

Кроме вышеназванного, на современном этапе в экономическом развитии «новых индустриальных стран» обозначились некоторые явления и тенденции, характерные для более зрелой стадии развития рыночных отношений. Так, активно протекает процесс концентрации производства и капитала, слияние банковского и промышленного капитала, формируется национальный финансовый капитал. Ныне деятельность национальных корпораций зачастую принимает международный характер, а в наиболее продвинутых НИС образовались транснациональные корпорации, по масштабам своих операций не уступающие ТНК ведущих держав мира.

К середине 90-х гг. среди наиболее крупных ТНК имелись и «выходцы» из «новых индустриальных стран» Азии и Латинской Америки. Список таких ТНК возглавляли «Дэу» (Республика Корея), «Хатчисон Уампу» из Гонконга и «Семекс» из Мексики.

С точки зрения страны базирования среди данной группы ТНК были наиболее заметны корпорации из Южной Кореи и Тайваня (по 8 из каждой страны). В отраслевом

разреze наивысшие показатели транснациональности имели фирмы строительной и электронной индустрии.

Ныне на 50 крупнейших ТНК из рассматриваемой группы стран приходится не менее 10% общего объема зарубежных капиталовложений фирм, базирующихся в этих странах. При этом доля зарубежных продаж в общем объеме их продаж уже весьма высока (30%), но доля зарубежных активов все еще относительно невелика (9%). Соответственно интегральный индекс транснациональности у ТНК из этих стран (21%) практически вдвое ниже, чем у первой сотни ТНК мира (42%). Несомненно, этот факт прежде всего объясняется краткостью истории транснационализации крупного капитала стран развивающегося мира, и, в частности, «новых индустриальных стран». Тем не менее ТНК из рассматриваемых стран планируют дальнейшую интернационализацию своих операций.

Среди причин, обусловивших в последнее время столь интенсивное развитие зарубежной инвестиционной деятельности отдельных стран (и компаний), следует выделить такие, как давление конкуренции, новые технологии, поддержка правительств.

Кроме того, и региональные группировки достаточно активно содействуют притоку инвестиций, способствующих дальнейшей глобализации бизнеса. В числе таких группировок присутствуют азиатские - АСЕАН и АТЭС.

Таким образом, формирование сравнительно развитой промышленной базы позволило НИС эффективно развивать и их внешнеэкономические связи и, в первую очередь, экспортно-импортные контакты. В последние десятилетия продукция обрабатывающей промышленности «новых индустриальных стран» весьма интенсивно завоевывает мировые рынки, поскольку их товарный вывоз постоянно отличает довольно высокая конкурентоспособность. Азиатские НИС занимают, как правило, первые места в престижных мировых рейтингах. Так, в середине 90-х гг. в «пятерку» наиболее конкурентоспособных экономик входили США, Сингапур, Япония, Гонконг и Германия.

Ныне НИС превратились в крупнейших производителей и экспортеров не только обуви, одежды, текстильных изделий, но также бытовой и промышленной электроники, персональных компьютеров, продукции химии и нефтехимии, легкового автомобилестроения, прочих видов высокотехнологичных товаров. Как констатируют эксперты, «новым индустриальным странам» удалось не только найти свою нишу на мировом рынке, но и несколько потеснить своих более именитых конкурентов из промышленно развитой зоны. Следовательно, со временем эта группа стран сможет стать новым фактором развития мировой экономики. Влияние НИС на динамику и происходящие ныне сдвиги в географической и товарной структуре международной торговли в частности, а также эволюцию мирохозяйственных связей в целом на протяжении 80—90-х годов текущего столетия обнаруживает тенденцию к возрастанию.

В целом, для «новых индустриальных стран» азиатского региона своего рода катализатором внутривозрастающего развития стали рост и диверсификация их внешнеэкономических связей. Так, для этих НИС характерны достаточно высокая экспортная и импортная квота, рост их удельного веса в мировой торговле.

Согласно оценкам экспертов, уже в первой половине 90-х годов по суммарной стоимости своего товарного экспорта НИС превзошли многие ведущие державы мира (кроме США и ФРГ); кроме того, на НИС приходилась примерно половина всего вывоза из развивающихся государств. К концу текущего столетия эти страны превратились в крупнейших поставщиков на мировой рынок обуви, одежды, текстильных изделий, бытовой электронной аппаратуры, персональных компьютеров, легковых автомобилей и других видов высокотехнологичной продукции.

Особенно заметными оказались успехи Республики Корея в этой сфере. Форсированное развитие ее внешнеэкономических связей позволило РК к середине 90-х годов уверенно занять престижное 13-е место в мире по стоимостному объему своего внешнеторгового оборота. В не столь отдаленном будущем этой стране, возможно,

удастся выполнить свою стратегическую задачу и войти в первую «десятку» крупнейших торговых наций мира.

На современном этапе важнейшей статьей товарного экспорта практически всех НИС стали изделия обрабатывающей промышленности. По объему реализации на мировом рынке таких товаров, как обувь, одежда, текстиль, отдельные виды электронных и электротехнических изделий, НИС смогли обогнать многие промышленно развитые державы, которые и стали основными импортерами готовых изделий из «новых индустриальных стран».

Кроме того, в последние десятилетия расширяется участие «новых индустриальных стран» и в международном движении капитала. Прямые зарубежные инвестиции начинают дополняться вывозом капитала в ссудной форме. НИС постепенно втягиваются в борьбу за сферы приложения капитала.

Если ранее прежде всего в НИС направлялась большая часть финансовых ресурсов в виде прямых инвестиций и ссудного капитала, в приоритетном порядке осуществлялись поставки машин, оборудования, современной техники, технологии, «ноу-хау» из стран развитой зоны, то ныне промышленно развитые государства превратились в основных внешнеторговых партнеров «новых индустриальных стран» и становятся важной сферой приложения национального капитала НИС.

Специалисты отмечают сохраняющуюся на современном этапе в системе мирохозяйственных связей «новых индустриальных стран» все еще высокую степень зависимости их от основных центров соперничества (Западная Европа — Япония — Северная Америка). По мнению экспертов, подобная зависимость со временем сможет плавно трансформироваться в асимметричную взаимозависимость, постепенно тяготеющую к равнополюсной. Таким образом, начиная с 80-х годов текущего столетия постепенно меняется место НИС и в мирохозяйственных связях, где им удалось найти свои «ниши», и в современной мировой экономике.

Признанием их возросшей роли в мировом хозяйстве стали такие шаги, как *принятие Мексики* (первой развивающейся страны) *весной 1994 г., а в конце 1996 г. и Республики Корея в члены престижного элитарного клуба промышленно развитых стран* — Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Что касается региональных особенностей «прорыва» НИС, то приоритет явно остается за более «активной» в мировой экономике и более многочисленной азиатской группой «новых индустриальных стран», стратегии экономического развития которых опирались на экспортноориентированное производство прежде всего готовых изделий.

По многочисленным прогнозам специалистов, XXI век станет именно периодом азиатско-тихоокеанской мощи. Если понимать термин **«азиатско-тихоокеанский регион» (АТР)** несколько более узко, ясно, что наиболее динамичной становится группа государств Восточной и Юго-Восточной Азии, которую возглавляет Япония и следующие за ней Республика Корея, Сингапур, Тайвань и позднее присоединившиеся Малайзия, Таиланд, Филиппины и Индонезия. Именно в этом субрегионе и формируется ныне обширное азиатское «технологическое пространство».

Несколько более скромных результатов в своем хозяйственном развитии добились страны **Латинской Америки**, которые пережили три «большие экономические волны», знаменовавшие крутые повороты в их экономической стратегии. Начавшая набирать силу еще в прошлом столетии волна либерализма и свободной торговли привела к тому, что латиноамериканские государства оказались в роли поставщиков сырья на мировой рынок. К концу 20-х годов эта волна исчерпала себя. Чрезвычайно разрушительный для Латинской Америки мировой экономический кризис 1929-1933 гг. подвел черту под режимом открытой экономики, положив начало новой «большой волне» — на этот раз государственного регулирования, этатизма.

Продекларированная здесь защита внутреннего рынка в целом содействовала диверсификации структуры национального хозяйства, ослабив воздействие на него

внешних процессов. На втором гребне этой протекционистской волны, уже после второй мировой войны, сформировался сильный госсектор, включавший базовую инфраструктуру и капиталоемкое производство; был расчищен путь слабому тогда местному частному капиталу. «Скотоводческие» и «банановые» в прошлом республики при активной политике государства превратились в аграрно-промышленные страны, способные вести более независимый диалог с мировыми индустриально-финансовыми центрами. (Так, на рубеже 40-50-х годов специалисты изучали «аргентинский прорыв», в 60-70-х годах — «бразильское чудо».) Тем самым удалось избежать возникновения весьма вероятных масштабных гражданских конфликтов.

Тем не менее и Латинской Америке пришлось испытать на себе сложности роста. Ставшую хрестоматийной формулу эволюции можно было бы представить так: достижения и успехи госсектора - переоценка роли государства и нарастание самодовольства - гипертрофия госрегулирования и снижение эффективности госпредприятий - рост бюрократии и коррупции - увеличение бюджетного дефицита и инфляция - падение престижа протекционизма и госсектора.

Понятно, что госсектор, как и любая другая структура, для своего успешного функционирования нуждается в постоянной корректировке в ответ на возникающие кризисы, ибо в противном случае он коснеет и из стимулятора роста превращается в тормоз. Расходы на поддержание убыточных госкомпаний стали ложиться тяжким бременем на национальные финансы, появившиеся на континенте «затратные экономики» порождали социальную неустойчивость. Все явственнее ощущалась потребность в новом экономическом курсе, поскольку стабильность экономики кроется прежде всего в постоянном движении и обновлении.

Так, с середины 70-х годов первый эшелон латиноамериканских стран (Чили, Уругвай и Аргентина) декларировал переход к новой стратегии развития - либеральной, вернее - неолиберальной (чтобы провести различие между старым и современным либерализмом), которую намеревались реализовать пришедшие к власти военные хунты. Однако понадобился глубокий затяжной кризис начала 80-х годов, самый острый с периода «Великой депрессии», чтобы, наконец, обозначилось крупномасштабное переключение на иные подходы. Так завершился полувековой цикл государственного патронажа, знавший периоды и подъема, и упадка.

Провозглашенный переход к неолиберальному курсу означал резкое сокращение вмешательства государства в инвестиционные, кредитные, валютные и внешнеторговые операции и, конечно, сужение его участия в собственно предпринимательской деятельности. Ключевой реформой стала приватизация, призванная расширить пространство для частной инициативы. Начавшись с разгосударствления второстепенных объектов, она постепенно охватывала все более крупные предприятия. Качественная структуризация экономики обозначилась на рубеже 80-90-х годов, когда наметился переход в частный сектор крупнейших госкомпаний региона, в том числе в базовых отраслях производства.

Как известно, реформирование экономики на этом, первом этапе оказалось либо малоуспешными (Чили), либо вовсе провалилось (Аргентина, Уругвай). Дело в том, что реформы проводились преимущественно в рамках военно-диктаторских режимов, их творцами были «экономисты в мундирах» и суть преобразований сводилась в основном к возврату национализированной собственности прежним владельцам и либерализации внешнеэкономической деятельности. Кроме того, перемены проходили в атмосфере взаимного отчуждения народа и власти. Некоторые из преобразователей в дальнейшем были не только подвергнуты резкой критике, но и даже преданы суду, как, например, в Аргентине.

К настоящему времени процесс приватизации почти завершен в Чили и Мексике, близится к концу в Аргентине и Перу, находится на подъеме в Уругвае, Эквадоре и других

странах. Уже сейчас можно подвести первые итоги реформирования, выявить его некоторые положительные аспекты и неудачи.

Странам Латинской Америки в основном удалось преодолеть последствия тяжелого экономического кризиса начала 80-х и приступить к перестройке национальных хозяйственно-технологических структур. Хотя суммарные темпы роста региона в 1991-1994 гг. составляли в среднем 3% в год (в конце 80-х годов - менее 1%), некоторые страны (Чили, Аргентина, Перу, Венесуэла, Уругвай, Панама, Доминиканская республика и другие) достигали 4-8%. Если в 1990 г. еще оставалось шесть стран с отрицательным приростом валовой продукции, то в последующие годы их число сократилось до 2-3 (включая Никарагуа и Гаити). Возрос внешнеторговый оборот, бегство капиталов за рубеж сменилось их притоком, повысилась общественная производительность труда, по типу дальневосточных «тигров» появились латиноамериканские «ягуары» и «пумы». Поворот в сторону демократии (например, в Чили) совпал по времени с достижением экономической стабилизации. Подъем был в немалой степени связан с приходом к власти энергичных и профессионально подготовленных глав государств, а также компетентных министров экономики и финансов, многие из которых получили образование за границей, в том числе в престижных американских университетах.

Немалую роль сыграла и помощь, оказанная традиционными партнерами, главным образом США, не желавшими иметь под боком нестабильных и беспокойных соседей. Когда стало ясно, что реформирование в Чили в годы правления генерала Пиночета, несмотря на рекомендации экспертов чикагской школы, не приносит успехов, США оказали ей массивную финансовую помощь. Неоднократно финансовые вливания предпринимались в соседнюю Мексику, социально-экономическое состояние которой непосредственно отражается на благополучии США (в том числе на динамике нелегальной иммиграции). Так, в 1994 г. США предоставили ей кредиты после восстания на юге страны, а позднее - после политических волнений. В целях укрепления стабильности, в частности финансовой (для поддержания национальной валюты), помощь оказывалась Аргентине, Перу и другим государствам.

Кроме того, Испания в интересах сохранения давних торгово-экономических отношений со странами региона списала в 1992 г. (празднование 500-летия открытия Америки) их долги на сумму в 5 млрд. долларов.

Как известно, среди главных целей реформ выделялось оздоровление финансовой системы, преодоление инфляции, а в ряде стран и гиперинфляции. Своего максимума инфляция достигла в 1989 и 1990 гг., когда ее уровень составил 1200%, а в отдельных странах - даже 5000-8000% (Никарагуа, Перу, Аргентина и Бразилия). В этой проблеме сконцентрировались главные беды экономики и общества - ослабление предпринимательской деятельности и мотивации к труду, приоритет быстрой и нередко сомнительной наживы и т. д.

Существенную роль в санации финансовой системы в Чили (1990 г.), Аргентине (1992 г.) и Мексике (1993 г.) сыграла автономизация центральных банков этих стран, придание им независимого по отношению к исполнительной власти статуса. В Аргентине были установлены четкие пределы кредитования центральным банком правительства в части его бюджетных расходов, главной задачей банка стало поддержание национальной валюты как основы финансовой нормализации (установленный в 1991 г. паритет песо и доллара сохраняется и в настоящее время). Годовой уровень инфляции в стране с 1993 г. выражается однозначной цифрой. Реформирование бюджетной системы Перу, укрепление валютной сферы (международные резервные активы в 1994 г. составили сумму в 5 млрд. долларов, крупнейшую в истории страны) позволили снизить уровень инфляции с 7000% в 1990 г. до 20% в 1994 г.

Немалый вклад в обуздание инфляции, увеличение доходной части госбюджета внесли налоговые реформы. Новые налоговые правила предусматривают более простое, равномерное и в то же время дифференцированное налогообложение, что помогло

расширить число лиц, уплачивающих налоги, и увеличить суммы платежей. В Аргентине, где количество налогов сократилось с 25 до 5 при среднем уровне обложения в 30%, за 1989-1993 гг. удвоилась численность граждан, вносящих налог на прибыль, а сумма поступлений возросла в полтора раза. Еще существеннее увеличились платежи в счет налога на добавленную стоимость, что в итоге позволило впервые за многие годы сбалансировать бюджет. В Мексике налогами стали облагать прежде всего активы, а не легко скрываемые прибыли. Причем в Аргентине злостным неплательщикам может грозить тюремное заключение.

Переход к реформам и их реализация происходят всюду по-разному и отнюдь не гладко. В Мексике им предшествовала разработка ряда общенациональных и отраслевых планов и программ развития, в результате чего экономическая трансформация протекала в рамках конституции и на основе преемственности. В Боливии преобразования экономики развернулись в ситуации глубокого финансового кризиса, который развивался на фоне серии государственных переворотов. В Уругвае изменение экономической стратегии было предпринято после того, как общество перешло от военного правления к гражданскому.

Проведение приватизации наиболее системно осуществлялось в Чили, Мексике и, возможно, в Аргентине, где передача в частные руки госкомпаний проходила в основном в соответствии с планами, хотя не обошлось и без отдельных нарушений сроков. Однако в Аргентине, Уругвае, Боливии растет беспокойство поспешностью, с которой переходят в частную сферу государственные компании, что не позволяет обеспечить оптимальные для общества и государства условия сделок.

Источником социального недовольства стал переход к частным владельцам тех госкомпаний, которые доказали свою способность работать в рыночном режиме и приносить прибыль. Причем немалое число убыточных госпредприятий становились доходными именно в тот период, когда было объявлено о намерении их приватизировать. Это свидетельствовало о наличии у них существенного рыночного потенциала и об их способности работать эффективно. Активное движение против приватизации подобных компаний развернулось в 90-е гг. в Уругвае и Парагвае. Новый президент Чили объявил главным направлением своей деятельности «модернизацию страны», подчеркнув, что приватизация не должна стать самоцелью, а это означает, что в частные руки следует передавать только нерентабельные предприятия. Приносящие прибыль и стратегически важные для страны отрасли и компании надлежит оставлять под контролем государства.

Как свидетельствует латиноамериканский опыт, сильнейшим тормозом на пути преобразований социально-экономического характера является наличие у той или иной страны крупного внешнего долга. Достигая критической массы (у каждой страны она своя - в зависимости от ее потенциала), он начинает ограничивать свободу действий государства, выбора собственной стратегии развития. Так, приватизация в Парагвае, Боливии, Панаме и ряде других стран началась, по существу, после того, как МВФ поставил в качестве своего условия их кредитования развертывание процесса разгосударствления экономики.

На современном этапе свыше десяти стран региона не в состоянии своевременно уплачивать проценты по внешней задолженности. Этим должникам особенно трудно выстраивать оптимальную (с точки зрения национальных интересов) экономическую политику. Так, относительно медленный ход преобразований в Бразилии, их пробуксовка в Эквадоре были обусловлены в немалой степени наличием крупного внешнего долга.

Проблематична и ситуация в сфере внешней торговли, которая в новой стратегии призвана стать основным двигателем экономического роста. Между тем либерализация внешней торговли привела не только к ее крупному и растущему дефициту (в Аргентине 2,7 млрд. долларов в 1992 г. и 3,4 млрд. долларов в 1993 г.), но и к наплыву на местный рынок товаров, которые теснят национальную продукцию как в сфере промышленности (заккрытие ряда металлургических, текстильных и других предприятий в Мексике), так и сельского хозяйства. В Колумбии, Венесуэле, некоторых других странах производство

пшеницы, риса, отдельных других культур, которое ранее не только удовлетворяло внутренние потребности, но и обеспечивало экспорт, в нынешних условиях стало сокращаться. Суммарный дефицит платежного баланса региона по текущим операциям увеличился с 6 млрд. долларов в 1990 г. до 43 млрд. долларов в 1993 г.

Производство в этих странах, за исключением Чили и Мексики, либо модернизируется слабо (Аргентина, Бразилия), либо не модернизируется совсем, что предопределяет низкую конкурентоспособность экспортных товаров (например, аргентинских и бразильских автомобилей).

Существенную опасность для успеха проводимой экономической трансформации представляют сопряженные с ней социальные издержки. Преобразования в экономике зачастую осуществляются в отрыве от социальной сферы, то есть с нарушением системного подхода к реформированию. Значительный уровень социальной напряженности в Латинской Америке в немалой степени предопределен тем, что в условиях развернувшейся «рыночной революции» из двух моделей развития - европейской с ее определенной заботой о слабых и проигравших и американской, для которой характерны большая конкурентность и жесткость, - была избрана (не без давления извне) последняя. А это означает, что в Латинской Америке, кроме всего прочего, идет смена цивилизационных ценностей, духовных ориентиров, что не может проходить просто и безболезненно.

Современный этап реформирования и его ближайшие перспективы были концептуально оформлены на последних сессиях **Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибских стран (ЭКЛАК)**, где экспертами регулярно обобщается региональный опыт развития.

Примечательно, что в последнее время даже эксперты МВФ и МБРР, стремящиеся поддержать в регионе престиж своих рекомендаций и неоднократно подвергавшиеся суровой критике, стали следить за тем, чтобы в стабилизационных программах были представлены социальные аспекты и содержались механизмы «социального выравнивания».

На современном этапе Латинская Америка переживает сложный период комплексных структурных преобразований, для которых характерно нетрадиционное решение экономических, политических, социальных, институциональных и культурных проблем. Для успешного продвижения реформ созданы и определенные политические предпосылки, прежде всего в виде демократических режимов почти во всех странах. Выяснилось, что успехов добились те страны, к руководству в которых пришли не политики традиционного склада, а интеллектуалы, лидеры нового типа, которым удалось добиться национального согласия. Конфронтация, как и шоковая терапия в ее чистом виде (разновидность экономического насилия), хотя и может дать кратковременный эффект, в долгосрочной перспективе таит в себе немало опасностей.

Сегодня по-разному оценивается текущая ситуация в Латинской Америке. Диапазон суждений варьируется от «экономического чуда» и «десятилетия надежд» до «потерянного времени».

Но реальность такова, что стабильный экономический рост, наблюдавшийся в последние годы в странах Латинской Америки, прекратился и грозит перерасти в застой. Падение деловой активности в Бразилии (свыше 40,0% ВВП региона) и Аргентине может привести в 1999 г. (впервые после 1990 г.) к сокращению совокупного валового продукта региона в целом. Это вероятно после того, как темпы его роста упали с 5,0% в 1997 г. до 2,5% в 1998 г. И хотя вызванные финансовым кризисом в Бразилии проблемы оказались менее серьезными, чем предполагалось ранее, ряд факторов в мировой экономике осложняет быстрое оживление хозяйственной жизни латиноамериканских государств.

Среди таких факторов эксперты **Института международных финансов («ИФ»)** выделяют сохранение в последние годы на низком уровне мировых цен на сырьевые товары (нефть, медь, кофе и др.), важные для благосостояния стран региона, снижение

объемов внешнего финансирования (с 83 млрд. долларов в 1998 г, до 51 млрд. долларов в 1999 г., в том числе прямых иностранных инвестиций - до 39 млрд. долларов против 49 млрд. долларов в 1998 г. и 50 млрд. долларов США в 1997 г.) и сравнительно высокий уровень процентных ставок.

Но по мере роста спроса на заимствованные средства в регионе увеличиваются затраты на обслуживание задолженности, а это порождает сомнения в способности латиноамериканских стран своевременно мобилизовать средства для выравнивания дефицитов платежных балансов по текущим операциям и выплат в счет погашения долгов. И хотя, согласно оценке, в притоке частных капиталов в регион преобладает прямое инвестирование, совокупная внешняя задолженность стран Латинской Америки в 1998 г. повысилась на 9,7% - до 696,5 млрд. долларов США.

Но в целом еще рано подводить окончательные итоги преобразований и хода экономического развития латиноамериканских стран, перед ними стоит немало нерешенных проблем, могут появиться и новые. Однако регион пришел в движение, стал динамичным. В концептуальном плане здесь просматривается отход от крайностей не только протекционизма, но и неолиберализма, движение к центру, золотой середине. Эти тенденции, по-видимому, и ознаменуют вступление Латинской Америки в новое столетие.

Немало сложных проблем стоит и перед **развивающимися странами Африки.**

Охватившая Африканский континент в первые годы после провозглашения независимости эйфория вскоре сменилась глубоким разочарованием. Надежды на то, что независимость придаст импульс экономическому росту и развитию не оправдались.

В середине 90-х гг. *на долю африканского континента, где проживает более 11% населения Земли, приходилось лишь около 5% мирового производства.*

Необходимо учитывать, что в геополитическом, экономическом и цивилизационном отношении Африка состоит из двух достаточно различных субрегионов: территории, расположенной к югу от Сахары, и Северной Африки, типологически более близкой Ближнему Востоку. На континенте сосредоточено большинство беднейших государств планеты (32 из 52 стран региона относятся к группе «наименее развитых стран мира») и их положение остается крайне неблагоприятным.

Несмотря на значительный приток средств - а доля континента в получении мировой помощи возросла с 17% в 1970 г. до 38% в начале 90-х годов - условия жизни населения Африки неуклонно ухудшаются. Доход на душу населения сокращался в среднем на 1,1% ежегодно с 1982 по 1992 гг. по сравнению со среднегодовым приростом в 0,8% во всей группе развивающихся стран и в 6,4% в восточно-азиатском регионе. А общее падение ВВП на душу населения за период 1980-1992 гг., по оценке экспертов, составило 15%. В результате, этот показатель сейчас примерно соответствует уровню конца 60-х годов, то есть Африка - континент, который за предыдущее десятилетие становился не богаче, а беднее.

В интересах преодоления этой тенденции Мировой банк и другие международные экономические организации, а также и Советский Союз, в 60-е годы в качестве спасательного круга выдвинули идею опирающегося на государственный сектор «планированного развития». Когда попытки ее реализации провалились, в 70-е годы были предприняты шаги по внедрению доктрины «основных нужд», или «основных потребностей». Но и эта доктрина не позволила сдвинуть решение задач экономического развития африканских государств с мертвой точки.

Поэтому в 80-е годы Международным валютным фондом предлагалась идея необходимости для стран Африки «структурной корректировки», или политики реформ, направленных на либерализацию хозяйственной деятельности, а также отказа от государственного вмешательства в экономику и всемерного развития рыночных основ хозяйствования и стабилизации финансовой системы.

Если в моделях 60-70-х годов основное внимание уделялось количественным показателям роста, которые зависели от уровня капиталовложений, удельного веса

экспорта и импорта в ВВП и т.п., то в рекомендациях МВФ наиболее важными были качественные преобразования в экономике: совершенствование аппарата управления, обеспечение эффективности производства, ограничение роли государства как активного субъекта экономического влияния, развитие рыночных отношений. Ставилась задача резко уменьшить долю государственного сектора в экономике посредством продажи акций государственных предприятий частному сектору и создать условия для перевода экономической деятельности преимущественно на частнопредпринимательскую основу. По замыслам экспертов МВФ, именно на частный сектор была возложена историческая миссия по выводу африканских стран из экономического тупика.

Имея в виду, что в прошлом предоставляемая странам Африки на реализацию конкретных хозяйственных задач внешняя помощь обычно оказывалась неэффективной, а зачастую и просто разворовывалась, МВФ, чтобы предотвратить разбазаривание средств, стал выдвигать более жесткие требования, фактически устанавливая контроль за действиями правительств-должников.

На протяжении ряда лет на Африканском континенте обозначились позитивные сдвиги в области экономики. Так, по данным ЭКА, в 1996 г. ВВП в африканских странах возрос на 2,3% по сравнению с 1995 г. Впервые после 1992 г. был зарегистрирован экономический рост в наиболее отсталых африканских странах. 33 наименее развитых государства континента добились 2 - 4 процентного уровня роста.

Среднестатистические показатели скрывают заметные различия в динамике экономического роста отдельных стран. Ведь по размерам территории, по численности населения, уровню экономического развития и многим другим параметрам африканские государства весьма неоднородны.

Сравнительно более полное представление о реальных масштабах происходящих на континенте сдвигов дает следующая статистика: 8 африканских стран достигли или превысили темпы экономического роста в 6%, в 19-ти странах колебания были в пределах 3 - 6%, в 23 экономический рост находился на отметке 0 - 3%. В трех случаях зафиксированы отрицательные экономические показатели.

Наибольших успехов добились малые страны: Маврикий, Ботсвана, Сейшельские Острова, Свазиленд, Лесото и некоторые другие. Из числа средних стран можно отметить Гану и Уганду, где произошло определенное улучшение экономического положения. По оценке, темпы роста в Гане могли достичь 4,7%, Кот-д'Ивуар - 4,5; Зимбабве - 4,0; Кении - 3,6; Нигерии - 3,5%.

Примечателен факт, что в 27 африканских странах темпы экономического роста опережали темпы прироста населения. Это свидетельствует о благоприятных возможностях для оздоровления экономики. Позитивные перемены обозначились в горнодобывающей и обрабатывающей отраслях промышленности. Эта тенденция косвенно подтверждается повышением внутреннего спроса и увеличением личного потребления, некоторым расширением использования материальных ресурсов в госсекторе и ростом валовых внутренних капиталовложений.

Специалисты ЭКА делают довольно оптимистичные прогнозы относительно развития экономики африканских стран на ближайшую перспективу. По их оценкам, совокупный ВВП Африки в 1996 г. должен возрасти примерно на 2,9%, что примерно на 0,6% больше по сравнению с предшествовавшим годом. Для более развитого южноафриканского региона прирост оценивался в 7%, для наименее развитых стран — в 1,5%. Эксперты Мирового банка в своих среднесрочных прогнозах еще более оптимистичны и предсказывают, что в 1996-2005 гг. ежегодные темпы прироста ВВП в Африке составят в среднем 3,8%. Имеются также оценки, что на рубеже веков африканские страны в состоянии обеспечить рост ВВП на уровне 5—6% в год. С середины 90-х годов политика приватизации несет в себе потенциал ускорения экономического роста. Но было бы упрощением считать, что осуществление этой политики может стать панацеей от экономической немощи Африки.

Тем не менее характер и темпы экономического роста африканских стран находятся под воздействием ряда сдерживающих факторов, среди которых, помимо негативного влияния расточительного государственного сектора и неразвитой экономической инфраструктуры, следует назвать внутреннюю политическую нестабильность, межгосударственные конфликты, сокращение притока финансовых ресурсов извне, ухудшение условий торговли, затруднение доступа к международным рынкам.

Так, на протяжении десятилетий африканский континент находился в эпицентре бурных политических, военных, этнических и прочих конфликтов, что самым негативным образом отразилось на состоянии и развитии экономики. В отличие от предшествовавших трех десятилетий 90-е годы ознаменовались заметным улучшением политической ситуации. Смена режима в ЮАР благотворно сказалась на обстановке на всем Юге Африки. Мозамбик, Намибия и Ангола перестали быть ареной непримиримой политической борьбы. Наладились отношения между Угандой, Кенией и Танзанией. Предоставлена независимость Эритрее. Однако до полного мира в Африке еще далеко. Некоторые страны ввергнуты в пучину внутренних конфликтов и междоусобиц, нельзя исключить возможности обострения и межгосударственных отношений.

Поскольку экономика африканских государств находится в сильной зависимости от внешних факторов, и прежде всего от торговли с зарубежными странами, ее оздоровление может быть напрямую связано с принятием и осуществлением таких мер, как снижение импортных таможенных тарифов, отмена налогов на экспорт сельскохозяйственной продукции, сокращение налога на корпорации. Высокий уровень корпоративного налога (40% и выше) фактически душит африканских предпринимателей, закрывая им доступ на внешние рынки, и создает питательную среду для коррупции и уклонения от налогов.

Этим можно объяснить высокий уровень сосредоточения производства в так называемом «неформальном» секторе, заведомо выводящем из-под контроля финансовых служб значительные капитальные средства. По данным МВФ, в Кении он составляет 35% от зарегистрированного объема производства, в Танзании — 30-32%, в Гане - 33%, в Нигерии - 27%. А поскольку производство наиболее развито в городах, то там в «неформальном» секторе занято до 60% экономически активного населения.

Следовательно, глубоко продуманная экономическая и торговая политика, реально учитывающая положение африканских стран в международном разделении труда, призвана обеспечивать экспортерам беспрепятственный доступ к средствам производства и их выход на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией. А главная цель налоговой политики должна состоять в поощрении развития обрабатывающих отраслей промышленности. Эта политика должна создавать самые благоприятные условия как местным, так и иностранным инвесторам, обладающим как богатым коммерческим и организационным опытом, так и техническими знаниями.

Полученные кредиты привели к росту внешнего долга африканских государств, который ныне составляет 70% их ВВП и в 2,5 раза превышает поступления от экспорта. По оценкам экспертов, размер государственного долга не должен более чем в 2,5 раза превышать стоимость экспорта страны. Это — рубеж, за которым страна может стать абсолютным банкротом. Ряд африканских государств далеко перешагнул эту грань. У Мозамбика, например, внешний долг в 14 раз больше стоимости экспорта страны.

На современном этапе главными кредиторами африканских государств стали МВФ и Мировой банк. Негативные последствия ситуации в том, что удельный вес названных организаций в обслуживании общего внешнего долга африканских стран растет: в 1980 г. он составлял только 8%, в 1995 г. - почти 40%. Серьезность последствий данной тенденции объясняется тем, что если размеры и сроки платежей прочим кредиторам могут быть по просьбе должников как-то «скорректированы», то задолженность МВФ и Мировому банку, согласно правилам, не должна быть ни отсрочена, ни списана. Но все же Мировой банк пошел на отсрочку выплаты долгов большинству африканских стран на льготных условиях Ассоциации международного развития. А МВФ отсрочил погашение

своих краткосрочных займов, предназначенных для реализации программ структурной перестройки.

Понятно, реструктуризация долга и платежей по краткосрочным займам — главный инструмент нажима на африканские страны с целью обеспечения выполнения ими требований двух крупнейших международных финансовых институтов. Следует сделать вывод, что одна из составляющих экономического роста стран континента будет зависеть от пересмотра их займовой политики и создания условий, гарантирующих прибыльность и безопасность частному производительному капиталу — как местному, так и иностранному.

Перспективы выработки и проведения самостоятельной экономической политики в странах Африки ныне напрямую связаны с их обязательствами выполнять рекомендации МВФ и Мирового банка по осуществлению политики «структурной корректировки». Теоретически верные, эти рекомендации однако во многих случаях обречены на неудачу, поскольку не учитывают специфические особенности каждой отдельно взятой страны. Международные советники, как правило, требуют, чтобы их рекомендации были выполнены в чрезвычайно сжатые сроки.

Проблема состоит в том, что эксперты международных организаций еще не до конца уяснили, что ни одна модель экономического развития, хорошо себя зарекомендовавшая в условиях той или иной страны, не может быть полностью перенесена в совершенно иные исторические, социально-политические и экономические условия. Отсюда множество провалов и неосуществленных рекомендаций.

Проанализировав ход реформ, Африканский банк развития в 1995 г. призвал пересмотреть программы структурных преобразований по предложениям МВФ. Поспешная либерализация финансовой сферы может не укрепить, а наоборот - дестабилизировать и без того неустойчивую экономику африканских стран. Понятно, что если в прошлом чрезмерное государственное регулирование сковывало экономику, то теперь резкое сокращение участия государства в хозяйственной жизни может привести к неуправляемости процессов реформирования экономики.

Ныне африканские страны пока еще находятся на стадии апробации различных моделей экономического развития, которые построены на трех «китах»: разгосударствление собственности, либерализация хозяйственной деятельности и стабилизация финансовой сферы. При этом более заметных результатов они добились только в достижении количественных показателей приватизации, которая, по существу, означает лишь смену собственности и вовсе не обязательно влечет за собой качественные изменения в экономике.

Не довольствуясь западными рецептами, африканские страны чаще изучают опыт новых индустриальных стран Азии, где правительственные структуры и верно выбранные критерии научно-технического прогресса сыграли решающую роль в ускорении экономического развития. Опыт некоторых из них (Республика Корея, Малайзия, Сингапур, Таиланд) весьма притягателен для ряда стран Африки.

Так, африканских лидеров устраивают существующие в азиатских странах авторитарно-командные формы правления, которые, по их мнению, согласуются с африканскими ценностями. Наметившийся в 80-е годы в Африке переход от авторитарных методов правления к демократическим так и не получил развития.

Среди множества факторов, отличающих НИС ЮВА от африканских государств, можно назвать такие, как наличие в последних более высоких торговых барьеров, чрезмерно больших налоговых ставок (40% и выше против 20-30% в ЮВА), более низкой нормы сбережений, неразвитость внутреннего рынка, сильная зависимость от экспорта сырьевых товаров и колебаний цен на них на мировом рынке, ограниченный доступ к портам (из 53 стран Африки 15 государств не имеют выхода к морю, то есть относятся к замкнутым территориям).

Далее, если в азиатских странах частный сектор стал аккумулятором капитала, то Африка, где частное предпринимательство не развито, а значительная часть национального дохода незаконно присваивается правящей элитой, стала примером бегства капиталов за рубеж. По оценкам, за период с 1985 г. по 1995 г. сумма капиталов, покинувших только страны Тропической Африки, составляет примерно 15 млрд. долларов США.

Кроме того, модернизация сельского хозяйства в ЮВА происходила при относительно развитой инфраструктуре и развитых рыночных отношениях, чего в странах Тропической Африки пока еще нет.

Наконец, в азиатских НИС решающее значение имел выбор стратегии индустриализации, нацеленной на использование передовых технологий для расширения экспорта промышленных товаров. Африканские же страны, приняв в соответствии с Лагосским планом действий концепцию «коллективной опоры на собственные силы», в той или иной степени изолировали себя от активного внедрения на мировой промышленный рынок. В них по-прежнему ставка делается на увеличение производства и соответственно экспорта сельскохозяйственных и сырьевых товаров.

Такая стратегия, ориентирующаяся на количественные, а не качественные показатели, идет вразрез с общими тенденциями мировой торговли, в которой все большую долю занимают промышленные изделия с высокой добавленной стоимостью. В итоге доля Африки в международной торговле не только не растет, но и имеет тенденцию к снижению: с 5% в 1980 г. до 2,2% в 1995 г. Помимо всего прочего, резкие колебания цен на вывозимое африканскими странами сырье создают ситуацию неопределенности и всевозрастающей зависимости от мировых потребителей сырья, что, в свою очередь, дополнительно дестабилизирует экономику.

Но при нынешних темпах развития обрабатывающей промышленности азиатские «тигры» вскоре исчерпают собственные природные ресурсы. Их интерес к богатствам Африки может обернуться форсированным вливанием инвестиций и резким увеличением экспорта в регион, в результате чего азиатские капиталы будут претендовать на открытие новой эры в экономическом развитии Африканского континента.

В 1989 г. ряд африканских стран вместе с наиболее развитыми странами Азии и Латинской Америки образовали «Группу 15» с целью расширить торгово-экономическое сотрудничество между ее участниками и установить постоянный диалог с мировыми державами. Из африканских стран в «Группу 15» вошли Алжир, Египет, Зимбабве, Нигерия и Сенегал.

Сознавая, что нынешняя сырьевая ориентация промышленного производства и внешней торговли не дает никаких шансов на равноправную интеграцию в мировое хозяйство, представители африканских государств 23 октября 1996 г. приняли решение о создании Союза за индустриализацию Африки. Его цель — содействие промышленному развитию африканских государств, повышению конкурентоспособности их промышленной продукции на международном рынке, поощрение в регионе партнерских отношений в сфере промышленного производства, а также привлечение мирового сообщества к участию в индустриализации Африки и оказанию ей помощи.

Все это, конечно, не означает, что наконец-то найдено решение экономических проблем континента. Это лишь свидетельствует об активизации поисков адекватной стратегии экономического развития, которая в большей степени отвечала бы национальным интересам африканских стран и открывала бы новые пути и резервы преодоления ими экономических трудностей.

ПРИМЕЧАНИЕ

В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:

1. Гладков И.С. Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран: Учебно-справочное пособие. — М., 1996. - 108 с.
2. Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века: Учебное пособие. - Мн., 1997. - 415с.
3. Мировая экономика / Под ред. В.К. Ломакина. - М., 1995. - 258 с.
4. Портер М. Международная конкуренция/ Пер. с англ. и предисловие В.Д. Щетинина. - М., 1993. - 896 с.
5. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М., 1994, - 736 с.
6. Шлихтер С.Б., Лебедева С.Л. Мировое хозяйство: Учебное пособие. - М., 1996. - 220с.
7. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова – М., 1997. – 816 с.
8. Азия и Африка сегодня. – 1994. №5. – С. 30-34; 1995. - №6. – С. 27-33; №11. – С.43-45; 1996. - №12 – С. 37-39; 1998. - №8. – С. 28-36; 1999. - №1.
9. Вопросы экономики. – 1997. - №5 – С. 149-158.
10. Мировая экономика и международные отношения. – 1995. - №11.-С. 94-102; №5. – С. 5-18; 131-139; №8. – С. 90-103; 1996. - №4. – С. 68-81; №11. – С. 65-77; №12 – С. 88-99; 1997. - №7. – С.13-27; 101-107; 124-132.

Таблицы 1,2,3

Источники: [9, 1997, №5, с.150-151.] [10, 1996, №3, С.58]
 [10, 1995, №1, С.99: «OECD Economic Outlook» №57, June 1995, p. A4
 «Smith Barney Research. International Datapack», September 1994,]
 [9, 1997, №12, с.94-106.]

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Теории международной торговли. Динамика и структура международного обмена. Практика регулирования внешнеторговых связей.

Важнейшей чертой функционирования мировой экономики на протяжении XX века, и особенно во второй его половине, служит поступательное развитие мирохозяйственных связей.

Специалисты отмечают постоянное нарастание масштабов и диверсификацию контактов между отдельными государствами, их группами, национальными и международными организациями, экономическими блоками и группировками и, наконец, отдельными фирмами, в хозяйственной сфере. [См. Примечание.]

Необходимо иметь в виду, что развитие и совершенствование мирохозяйственных связей представляет собой довольно сложный, противоречивый процесс. Его суть в том, что движение к экономической независимости и укреплению отдельных национальных хозяйств в современных условиях ведет неизбежно ко все возрастающей интернационализации хозяйственной жизни, повышению степени открытости национальных экономик и усилению их взаимозависимости на основе дальнейшего углубления международного разделения труда.

Таким образом, в качестве предмета изучения в данном случае выступают **международные экономические отношения (МЭО)** и механизмы их осуществления.

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

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

- международная торговля товарами и услугами;
- международное движение капитала;
- международная миграция рабочей силы.

Не вызывает сомнений, что на современном этапе международная торговля играет возрастающую роль в хозяйственном развитии стран, регионов, всего мирового сообщества. На протяжении послевоенного периода стоимостные объемы мировой торговли быстро увеличивались, а их среднегодовые темпы роста примерно в 1,5 раза превышали темпы роста мирового производства.

Вследствие этого, с одной стороны, внешняя торговля стала ныне мощным фактором экономического роста, а с другой стороны, произошло заметное повышение зависимости стран от международного товарообмена.

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

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

При этом «международная торговля» представляет собой совокупный товарооборот между всеми ее участниками. Соотношение между экспортом и импортом составляет торговый баланс. Статистические издания ООН публикуют данные по динамике объема международной торговли как совокупной стоимости экспорта всех стран мира. [См. Словарь основных понятий.]

Совершенно естественно, что развитие мировой торговли опирается на выгоду, приносимую ею участвующим в ней странам. Теория международной торговли дает представление о том, что находится в основе этого выигрыша от внешней торговли или чем определяются направления внешнеторговых потоков. Международная торговля служит инструментом, посредством которого страны, развивая свою специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых ими товаров и услуг, повышать уровень благосостояния населения.

Теории международной торговли

Как известно, основы теории международной торговли были сформулированы в конце XVIII - начале XIX вв. выдающимися английскими экономистами Адамом Смитом и Давидом Рикардо.

А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал **теорию абсолютного преимущества** и, полемизируя с меркантилистами, показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами.

Целесообразно рассмотреть этот тезис на *примере, демонстрирующем использование абсолютных преимуществ в практике международного обмена.*

Так, допустим, что производители в относительно отсталой («РС») и промышленно развитой («ПРС») стране выпускают только два товара, которые условно назовем оборудованием и сырьем. В ПРС для производства единицы оборудования требуется 1, а на производство единицы сырья — 3 рабочих дня; в РС на производство единицы оборудования требуется 4, а единицы сырья — 2 рабочих дня [см. схему].

<i>Товар / страны</i>	ПРС	РС
Единица оборудования	1 рабочий день	4 рабочих дня
Единица сырья	3 рабочих дня	2 рабочих дня

Далее, если ПРС имеет абсолютное преимущество в производстве оборудования, поскольку на создание его единицы здесь надо затратить всего 1 рабочий день по сравнению с 4 днями в РС, то производители в РС имеют абсолютное преимущество в производстве сырья, поскольку они тратят на добычу его единицы 2 рабочих дня по сравнению с ПРС, где затратят 3 рабочих дня.

Допустим, что производителям сырья в РС надо где-то купить себе оборудование, а производителям оборудования в ПРС - купить сырье. Понятно, что в данной ситуации существует два варианта: приобретать товары внутри страны или за рубежом.

При этом производитель оборудования в ПРС, покупая сырье на внутреннем рынке, сможет обменять единицу своего оборудования (на производство которого затрачен 1 день) на 1/3 единицы сырья. Если же он импортирует то же сырье из РС, то за ту же единицу оборудования он сможет получить больше - уже 1/2 единицы сырья. Далее, производитель сырья из РС, покупая оборудование внутри своей страны, получит за единицу своего сырья 2/4, то есть 1/2 единицы отечественного оборудования, а покупая его на внешнем рынке, в данном случае - в ПРС - значительно больше, уже 2/1, то есть 2 единицы оборудования.

Таким образом, производителям сырья в РС выгоднее приобрести оборудование в ПРС, а изготовителям оборудования в ПРС также выгоднее обменять свою продукцию на сырье из РС. В обоих случаях импортировать необходимые товары целесообразнее, чем производить обмен на внутреннем рынке своей страны.

Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал **теорию сравнительного преимущества**. При анализе направлений развития внешней торговли следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, что экономические ресурсы - природные, трудовые и др. - распределены между странами неравномерно. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов. При этом важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем.

Рассмотрим *пример, иллюстрирующий теорию Д. Рикардо*. Для этого случая следует несколько изменить исходные условия предыдущего примера. Так, можно допустить, что в ПРС для производства единицы продовольствия требуется 2, а для производства единицы оборудования - 1 рабочий день. В РС на производство единицы сырья нужно 4, а единицы оборудования - 3 рабочих дня.

При этом становится очевидно, ПРС имеет абсолютное преимущество в производстве как сырья, так и оборудования, поскольку на производство единицы сырья им требуется затратить 2 рабочих дня, а единицы оборудования - 1 рабочий день. В РС затраты составят соответственно 4 и 3 рабочих дня [см. схему].

<i>Товар / страны</i>	ПРС	РС
Единица оборудования	1 рабочий день	3 рабочих дня
Единица сырья	2 рабочих дня	4 рабочих дня

Из приведенной схемы ясно, что в ПРС должны производить и экспортировать в РС и сырье, и оборудование, а у последней практически нет реальных шансов на участие в международном обмене. В ПРС работник за 1 рабочий день может произвести эквивалент 1 единицы оборудования и 1/2 единицы сырья, тогда как работник в РС окажется в худшем положении: он за день работы сможет произвести только 1/4 единицы сырья и 1/3 единицы оборудования.

Но в данном случае важнее иные соотношения: относительная цена единицы сырья в ПРС, выраженная через стоимость единицы оборудования, составляет 2/1 единицы оборудования, а в РС ее величина меньше — 4/3 единицы оборудования. Понятно, что если производитель оборудования в ПРС захочет купить сырье, то на внутреннем рынке ему придется отдать за единицу сырья 2 единицы своего оборудования, а при покупке этого же сырья в РС — только 4/3 единицы оборудования; его выигрыш в результате такого обмена составит 2/3 единицы сырья. Поэтому ПРС с выгодой будет импортировать сырье из РС, где оно относительно дешевле.

Относительная цена единицы оборудования в РС, выраженная через стоимость единицы сырья, составляет 3/4 единицы сырья, а в ПРС - меньше - 1/2. Это означает, что если в РС производящее сырье предприятие захочет купить оборудование, то на внутреннем рынке ему придется отдать за единицу оборудования 3/4 единицы своего сырья, а при покупке того же оборудования в ПРС — только 1/2 единицы сырья. Выигрыш этого добывающего предприятия в результате торговли составит 1/4 единицы оборудования. Поэтому РС будет импортировать оборудование из ПРС, так как оно там относительно дешевле. Следует отметить, что для работников в ПРС и РС внешнеторговый обмен ведет к увеличению потребления и сырья, и оборудования. Обе страны остаются в несомненном выигрыше от своей внешнеторговой деятельности.

Другими словами, преимущества, как абсолютные, так и сравнительные, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными. Д. Рикардо доказал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран. Он определил ту ценовую зону, внутри которой обмен выгоден для каждого.

Впоследствии Джон Стюарт Милль в своем труде «Основания политической экономии» (1848 г.) дал пояснения, по какой цене осуществляется обмен.

Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Этот **закон международной стоимости, или «теория международной стоимости»**, - важная заслуга Милля. Теория международной стоимости показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта рыночная цена зависит от спроса и предложения.

Свой вклад в развитие теории классиков зарубежной политэкономии внес Готфрид Хаберлер, который конкретизировал ее с точки зрения всех факторов производства, а не только труда.

Следует иметь в виду, что современные представления о том, чем определяются направления и структура международных торговых потоков, базируются на работах шведских ученых-экономистов. Так, Эли Хекшер и Бертиль Олин дали объяснение сравнительных преимуществ, которыми располагает та или иная страна в отношении определенных продуктов, на уровне обеспеченности факторами производства. Э. Хекшер и Б. Олин выдвинули **теорему «выравнивания цен на факторы производства»**. Ее суть в том, что национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства - трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах.

В середине XX столетия (1948 г.) американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера - Олина, представив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. В концепциях торговли, основанных на модели Д. Рикардо с дополнениями Э. Хекшера, Б. Олина и П. Самуэльсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, позволяющее сократить разрыв в уровне развития между странами.

Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в работе американского экономиста (русского происхождения) В. Леонтьева под названием **«Парадокс Леонтьева»**. Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера — Олина, В. Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Иными словами, американский экспорт по сравнению с импортом был более трудоемок и менее капиталоемок. Этот вывод противоречил существовавшим ранее представлениям об экономике США. По распространенному мнению, она всегда характеризовалась избытком капитала и в соответствии с теоремой Хекшера - Олина можно было ожидать, что США экспортируют, а не импортируют высококапиталоемкие товары. Получив широкий резонанс, «парадокс Леонтьева» определил дальнейшее развитие теории сравнительных преимуществ. Она стала включать понятие технического прогресса и неравномерности его распределения, различий между странами в существующей зарплате и прочие понятия.

Следует отметить и широкое распространение в западных исследованиях проблем международной торговли и **теории внешнеторгового мультипликатора**. В соответствии с этой теорией эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента - мультипликатора (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы.

Сторонники концепции жизненного цикла товара считают, что на основе этапов такого цикла могут быть объяснены современные торговые связи между странами, в частности, при обмене готовыми изделиями. Согласно общему тезису **теории жизненного цикла товара**, продукт с момента появления на рынке и до ухода с него проходит ряд этапов (4 или 5, по мнению разных специалистов). Международное перемещение товаров происходит в зависимости от определенного этапа жизненного цикла.

В своей доктрине Р. Верной, Ч. Киндельбергер и Л. Уэльс обосновывают схему, по которой на этапе внедрения после выявления потребности в продукции осуществляется разработка нововведения, организуется производство и налаживается сбыт нового товара внутри страны, начинается его экспорт. Для этапа внедрения характерна повышенная трудоемкость изделия. Переход к крупносерийному производству происходит в дальнейшем по мере совершенствования технологии и освоения новых видов оборудования. Это, кстати, объясняет относительно больший удельный вес в экспорте высокоразвитых стран, в частности США, трудоемких товаров, что обусловило упомянутый «парадокс» Леонтьева. На этапе роста, помимо увеличения объема продаж на внутреннем рынке, расширяется экспорт из страны нововведения, усиливается конкуренция, проявляется тенденция повышения капиталоемкости производства, создаются предпосылки для организации и развития производства за рубежом, сначала в развитых, а затем и в других странах. На завершающей стадии некоторые конкуренты начинают снижать цены. На этапе зрелости производство осуществляется уже во многих

странах, в том числе развивающихся, начинает ощущаться насыщение рынка прежде всего в стране нововведения, стабилизируется спрос, усиливается роль ценовой политики, достигается высокая стандартизация, свойственная крупносерийному производству, вовлекаются менее квалифицированные ресурсы труда. Складываются условия масштабного производства в развивающихся странах, в частности в НИС, с последующим вывозом в страны нововведений. Это можно проиллюстрировать на производстве телевизионной техники, компьютеров, продукции радиоэлектроники и т. п. Наконец, этап упадка, который с международных позиций характеризуется сужением рынка в развитых странах, большей концентрацией производства в развивающихся странах. Определенная часть рынка в странах нововведений, ориентированная на данную продукцию, удовлетворяется за счет импорта. Крупнейшие компании развитых стран начинают производство и продвижение на рынок новых более совершенных товаров. (Вовлечение в теорию ЖЦТ международного аспекта предопределяет удлинение жизненного цикла продукции, достаточно четко объясняет внешнюю торговлю технологически сложными изделиями: но она менее применима в случае элитарных, особо дорогостоящих товаров.) Эта теория как бы закрепляет международные технологические преимущества высокоразвитых стран. В последних трактовках международного преломления теории ЖЦТ в качестве варианта жизненного цикла рассматриваются нововведения, не только ориентированные на обеспеченного потребителя, но и связанные с экономией некоторых видов естественных ресурсов (земли, сырья и топлива).

Среди основных проблем теорий внешней торговли находится совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в международном товарообороте. Это связано с тем, как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами, в конкретных отраслях.

Свою версию этого выдвинул американский экономист М. Портер. На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул **концепцию «международной конкурентоспособности наций»**. Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью **четырех** основных компонентов: (1) факторных условий; (2) условий спроса; (3) состоянием обслуживающих и близких отраслей; (4) стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации.

Серьезным стимулом является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. Искусственное доминирование с помощью государственной поддержки - негативное решение, приводящее к растрате и неэффективному использованию ресурсов. Теоретические посылки М. Портера послужили основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности внешнеторговых товаров в Австралии, Новой Зеландии и США в 90-х гг.

В последнее время большинство исследователей, принимая исходные положения классической теории и некоторые основные дополнения к ним, стремятся приспособить свои концепции к практике.

Так, английский ученый-экономист Керне развивает гипотезу «конкурирующих групп», полагая, что та или иная организация работников, в частности профсоюзы, создают препятствия для перехода рабочих в другие отрасли и производства, что особенно касается экспортных отраслей. Цена товара в этих условиях не может находиться в соответствии с фактическими затратами труда, рабочим временем. Структура торговли при этом будет отклоняться от складывающейся по принципу сравнительных издержек, так как уровень заработной платы из-за наличия «конкурирующих групп» отличается от одной отрасли к другой. Решающее слово, таким образом, остается за соотношением спроса и предложения.

В свое время известный исследователь, экономист-международник А. Маршалл выделял **роль предложения**.

Так, международный спрос на товары данной страны значительно расширяется, если в целом страна предложит свои товары на условиях, более благоприятных для покупателей, и - наоборот, когда она будет навязывать условия, выгодные ей самой. Сосредоточив внимание на предложении, А. Маршалл заключал, что богатые страны могут быть пионерами в производстве новых товаров, выгадывают от широких и хорошо налаженных внешнеторговых связей, могут лучше приспособлять выпуск того или иного товара к емкости различных рынков, чем страны бедные, и в результате будут получать большую выгоду от внешней торговли.

Поэтому положение страны в международном разделении труда, мировой торговле в существенной мере определяется предложением, его эластичностью. В соответствии с этим А. Маршалл вводит в теорию международной торговли кривую взаимного спроса и предложения, как показатель оптимальных условий внешнеторгового обмена. В преобладающей своей части классическая теория международной торговли и большинство ее современных интерпретаций объясняют смысл внешней торговли, экономические выгоды от нее для участников различиями между странами в обеспеченности факторами производства. Чем больше эти различия, тем больше при прочих равных условиях возможностей для торговли и выгоды от нее, получаемые сторонами. Но на практике, особенно в современных условиях, преобладающая часть международного обмена приходится на промышленно развитые страны со схожими факторными характеристиками обеспеченности естественными ресурсами. Теперь существенно возрастает роль приобретенных преимуществ, связанных с опережающей разработкой и внедрением новых технологий. Согласно теории «подобия стран», в этой ситуации у развитой страны большая возможность приспособления своих товаров к рынкам сходных стран.

В современных теоретических разработках проблем международной торговли усиливается акцент на необходимость проведения анализа макроэкономики, уровня фирм, предприятий. Это определяется значительным ростом объемов и повышением роли международного внутрифирменного обмена. По данным некоторых публикаций, на внутрифирменные международные поставки приходится до 70% всей мировой торговли, 80-90% продаж лицензий и патентов. Тем самым формулируется **дополнительное обоснование преимуществ обмена** между одинаково развитыми, ведущими странами, что отстаивает, в частности, С. Линдер.

Постоянное развитие мирохозяйственных связей, в том числе международной торговли, превращение внешнеэкономических связей в важный фактор хозяйственного роста по-новому ставит проблемы экономической (и не только) независимости и зависимости отдельных стран, их взаимозависимости. Здесь также нужны обновленные, перспективные теоретические и практические подходы.

Стремясь обозначить их, серьезные исследователи считают, что при сложившихся в мирохозяйственной сфере тенденциях, соотношение между базисными факторами производства будет неизбежно изменяться. Это относится прежде всего к трудовым ресурсам, в связи с ускоренным ростом населения в развивающихся странах, а также к обострению проблемы ограниченности природных запасов, особенно в развитых странах.

При этом проявляется понимание необходимости преобладания политики свободного предпринимательства, не отвергающего тем не менее ограниченного целевого вмешательства государства в экономику, в том числе во внешнеэкономическую сферу. Наиболее весомо выглядят ссылки на опыт Японии, Тайваня, Республики Корея.

Целесообразно тем не менее держать в поле зрения следующие обстоятельства: во-первых, создание и развитие крупных многоотраслевых производств в отдельных странах, что может сдерживать международный товарообмен; во-вторых, внедрение и широкое применение гибких производств может сделать более эффективным мелкосерийное внутреннее производство и снизить заинтересованность в импорте; в-третьих, с учетом опережающего и быстрого роста доли услуг в потреблении, международном обмене

относительно уменьшится роль торговли товарами, совокупные расходы на производство последних; наконец, протекционистские меры могут создать препятствия для международного перемещения товаров.

Динамика и структура международного обмена

Как известно, *во второй половине текущего столетия международный обмен* приобретает грандиозные масштабы. Ныне 4/5 совокупного объема международных экономических связей приходится на мировую торговлю.

Современная международная торговля развивается высокими темпами. В период 1950-1994 гг. мировой торговый оборот возрос в 14 раз.

Согласно оценке западных специалистов, период 1950-1970 гг. можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии современной международной торговли. Именно тогда наблюдался ежегодный 7-процентный рост стоимости мирового экспорта.

Тем не менее уже в 70-е годы он снизился до 5%, еще больше сократившись в 80-е годы. В конце 80-х мировой экспорт характеризовался заметным оживлением (до 8,5% в 1988 г.).

Далее, после явного спада в начале 90-х годов, в середине текущего десятилетия объем мировой торговли вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы роста. В 1995 г. он увеличился почти на 9,0%, в 1996 г. — на 8,0%, в 1997 г. — на 9,5%, что стало рекордным показателем за минувшие 20 лет.

По предварительной оценке, в **1998 г.**, несмотря на региональные и мировые финансовые потрясения, темпы роста международной торговли составляли 6,0%.

Следует иметь в виду, что в абсолютном выражении **суммарная стоимость мирового экспорта увеличилась в 1980—1998 годах примерно в 3 раза — с 2,0 трлн. долларов США до почти 6,0 трлн. долларов США.**

Согласно прогнозам, *динамика мирового товарного экспорта* будет выглядеть следующим образом: **в 1999 г. — 6,4 трлн. долларов, в 2000 г. — около 7,0 трлн. долларов США.**

Подобный устойчивый рост международной торговли явился следствием проявления ряда факторов. По мнению отечественных исследователей, к ним относятся: (1) развитие международного разделения труда и интернационализация производства; (2) НТР, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструирование старых; (3) активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке; (4) регулирование (либерализация) международной торговли посредством мероприятий Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), а ныне - Всемирной торговой организации (ВТО); (5) либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин - образование свободных экономических зон; (6) развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли; (7) получение политической независимости бывших колониальных стран. Выделение из их числа «новых индустриальных стран» с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

Необходимо также иметь в виду, что в послевоенный период на протяжении многих лет международный обмен остается наиболее динамично развивающимся сектором. Так, темпы его ежегодного роста существенно (в последнее время — многократно) опережают показатели роста мирового хозяйства, составляя соответственно: в 1954-1963 гг. - 7,1% и 5,2%; в 1964-1973 гг. - 8,7% и 5,7%; в 1974-1990 гг. - 4,5% и 3,2%; в 1991-1996 гг. - 5,6% и 1,5%.

Это обусловлено, по мнению экспертов, постоянно возрастающими масштабами активности и степени вовлеченности отдельных стран и регионов в процессы международного обмена.

Тем не менее за последние десятилетия проявились заметные различия в темпах роста и направлениях внешнеторговой (прежде всего - экспортной) деятельности субъектов мировой торговли [см. таблицу 4].

Подобные тенденции привели к существенным сдвигам как географической, так и товарной структуры современной международной торговли.

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

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

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

Кроме того, в 80-е годы значительный рывок в сфере международного обмена сделала и Япония. В 1983 г. эта страна впервые смогла выйти на первое место в мире по вывозу машин и оборудования. Ныне Япония значительно опережает все страны по экспорту легковых и грузовых автомобилей, бытовой электроники и прочих товаров. Одна треть японского вывоза приходится на США. Дефицит США в торговле с Японией в 90-е годы находится примерно на уровне 50-60 млрд. долларов в год.

Постепенное снижение доминирующей роли США в международной торговле в известной степени было связано со снижением конкурентоспособности американского производства.

К концу 80-х гг. Япония стала выбиваться в лидеры, в течение шести лет первенствуя по этому показателю.

К середине 90-х годов США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. Но за ними вплотную следуют Сингапур, Гонконг, а также и Япония.

Таблица 4

ДОЛЯ СТРАН И РЕГИОНОВ В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ (%)

Страны, регионы	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Весь мир	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Страны с переходной экономикой	9,7	6,6	6,5	6,0	6,5	7,0	7,2
в том числе:							
бывший СССР	4,7	3,0	2,7	2,1	2,5	2,4	2,3
отд. Россия	2,9	1,9	1,5	1,4	1,6	1,7	1,6
ЦВЕ*	3,6	2,0	2,0	2,0	1,9	2,0	2,2
Китай	1,3	1,5	1,7	1,9	2,0	2,5	2,6
Страны с рыночной экономикой	90,3	93,4	93,5	94,0	93,5	93,0	92,8
в том числе:							
США	11,6	11,5	12,0	11,9	12,4	12,1	11,7
Канада	4,7	3,7	3,5	3,5	3,8	3,9	3,8
Европа	40,0	46,8	45,2	45,4	41,8	41,8	42,7
включая:							
Великобритания	5,4	5,4	5,3	5,1	5,0	5,0	4,9
Германия	9,7	12,1	11,6	11,6	10,4	10,3	10,4
Италия	4,1	5,1	4,9	4,8	4,6	4,6	4,7
Франция	5,1	6,1	6,0	6,1	5,3	5,1	5,3
Япония	9,3	8,3	8,9	9,0	9,6	9,3	8,7
РК	1,5	1,9	2,0	2,0	2,2	2,3	2,5
Тайвань	1,6	2,0	2,2	2,2	2,3	2,2	2,2
ЛА**	3,5	2,6	2,5	2,4	2,5	2,6	2,6
включая:							
Аргентина	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Бразилия	1,4	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	0,9
Венесуэла	0,8	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Чили	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Африка (без ЮАР)	3,5	2,3	2,1	2,0	1,8	1,6	1,5

* Центральная и Восточная Европа

** Латинская Америка

На фоне происходивших перемен практически постоянным на протяжении последних двух десятилетий оставалось распределение долевого участия различных групп стран в международном обмене [см. таблицу 4].

Так, удельный вес промышленно развитых стран в мировом экспорте колебался в последние двадцать лет в пределах 70-76%; доля государств развивающегося мира - в интервале 20-24%, а бывших социалистических стран - не превышала 6-10%.

Небезынтересна также динамика международного обмена по отдельным товарным категориям. На протяжении последних десятилетий опережающими темпами развивалась торговля готовыми промышленными изделиями, а внутри этой группы - по нарастающей - обмен машинами и оборудованием, средствами связи, электро- и электронной техники, компьютерами, еще быстрее - торговля комплектующими, узлами к агрегатам, которые поставляются в рамках производственной кооперации, по каналам ТНК. Кроме того, в этот же период происходил форсированный рост международной торговли услугами (невидимый экспорт), доля которой в совокупной стоимости мирового вывоза в 1996 г. достигла примерно 20%.

Вследствие довольно заметных изменений в структуре промышленного производства проявились и сдвиги в товарной структуре международного обмена.

Согласно последним оценкам, в 1955-1994 гг. произошло резкое снижение в мировом экспорте удельного веса сельскохозяйственных товаров - с 34,9% до 11,9%, продукции добывающей промышленности - 23,2% до 13,6%.

Напротив, весьма существенно в мировом вывозе повысилась доля готовых изделий - с 40,9% в 1955 г. до 71,5% в 1994 г.

Практика регулирования внешнеторговых связей

Поступательное развитие внешнеторговых контактов тесно связано с мероприятиями государства по регулированию экспорта и импорта для успешного развития национальной экономики. С позиций теории сравнительных издержек представляется

более рациональным осуществление свободной торговли, не ограничиваемой какими-либо протекционистскими барьерами.

Поэтому сторонники свободной торговли обычно отмечают способность не регулируемого государством рынка обеспечить выбор наиболее эффективных вариантов международного разделения труда и повысить на этой основе уровень жизни населения стран-участниц. Приверженцы протекционистских мер, со своей стороны, обычно указывают на их необходимость для защиты интересов молодой национальной промышленности, обеспечения занятости населения, его высокого жизненного уровня и т. д.

На практике внешнеторговая политика государств отличается известным разнообразием. сочетая в себе элементы протекционизма и либерализации.

Так, на протяжении трех столетий (конец XV-XVIII вв.) наиболее популярной экономической доктриной и основой хозяйственной политики буржуазных стран оставался **меркантилизм**. Считая, что общественное богатство заключается в деньгах (драгоценных металлах), меркантилисты рассматривали внешнюю торговлю как важнейший источник их поступления для стран, не добывающих драгоценные металлы.

Для превышения поступления золота из-за границы над его оттоком из страны допускалось использование жестких протекционистских мер по стимулированию экспорта (реэкспорта), сдерживанию импорта путем введения высоких ввозных пошлин, государственной монополии на куплю-продажу определенных видов товаров и т. д. Выгода от внешней торговли связывалась с получением государством, проводящим протекционистскую политику, преимуществ за счет других стран.

Тем не менее активная протекционистская политика отдельных стран неизбежно вызвала аналогичную реакцию зарубежных контрагентов, что вело к свертыванию внешней торговли. Поэтому интенсивное развитие внешнеэкономической деятельности в условиях промышленного переворота и перехода к крупному машинному производству стимулировало появление в конце XVIII в. сначала в виде научной теории, а в XIX в. как официальной экономической политики Англии принципа **«свободной торговли» (фритредерства)**. Обоснованием фритредерства стала теория сравнительных издержек, разработанная А. Смитом и Д. Рикардо.

Экономическое лидерство Великобритании в конце XVIII - середине XIX вв. сделало ненужным использование протекционистских мер защиты ее национальной экономики. В то же время повышение внешнеторговой активности Англии стало действенным средством завоевания новых рынков сбыта для английской промышленности.

Напротив, в экономически менее развитых странах (Германия, США) обрела популярность идеология **протекционизма**.

Следует иметь в виду, что экономическая мысль и хозяйственная практика XIX - середины XX вв. развивались в остром противоборстве принципов свободной торговли и протекционизма. При доминировании в целом фритредерских взглядов в отдельные периоды наблюдались оживление и эволюционное развитие протекционистских доктрин. Факторами, обусловившими возрождение протекционизма в его крайних формах - теориях хозяйственной автаркии, стали кризис 1929-1933 гг., а также первая и вторая мировые войны.

Понятно, что в этих условиях высокая степень вовлечения страны в мирохозяйственные связи стала рассматриваться некоторыми представителями науки и практики как фактор, усиливающий кризисные явления и в целом тормозящий национальное развитие.

Но в период после второй мировой войны произошло окончательное закрепление в качестве основного фритредерского направления, что, в частности, нашло свое выражение в появлении **теории «открытой экономики»** и отсутствии активных защитников идеи протекционистского развития. В современной научной литературе приоритет отдается

подходу, рассматривающему национальное хозяйство в качестве «открытой экономики», причем активно ориентируемой в своем развитии на мировой рынок.

Тем не менее это не означает необходимость полного отказа от регулирования международных экономических отношений в интересах национального развития. Совокупность мер, используемых государством или группой государств в данной сфере, и представляет собой его (их) внешнеторговую политику.

Современная **система протекционистских мер**, направленная на создание национальным производителям наиболее благоприятных условий на внутреннем и внешнем рынках, охватывает различные направления.

В числе наиболее весомых следует назвать такие меры, как:

1) **таможенное обложение (тарифные барьеры)**, предполагающее использование покровительственных пошлин для затруднения ввоза в страну или, реже, вывоза из нее определенных видов продукции. Для облегчения национальным производителям конкуренции с иностранными фирмами, как правило, устанавливаются высокие таможенные пошлины при импорте готовой продукции и полуфабрикатов, особенно предметов роскоши, а более низкие — при импорте сырья и материалов;

2) **нетарифные барьеры**, которые представляют собой совокупность прямых или косвенных (непрямых) ограничений внешнеэкономической деятельности с помощью разветвленной системы экономических, политических и административных методов.

Некоторое распространение в современной практике межгосударственного обмена получили **контингентирование и лицензирование** внешнеэкономических операций, а также **введение государственной монополии** на некоторые виды указанных операций. Контингентирование связано с установлением определенной квоты на экспорт (импорт) отдельных товаров или товарных групп, в пределах которой внешнеторговые операции осуществляются относительно свободно. На практике контингента обычно устанавливаются в форме списков товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен процентом от объема или стоимости их национального производства. Понятно, что при исчерпании количества или суммы контингента экспорт (импорт) соответствующего товара прекращается.

Лицензирование же, в свою очередь, предполагает необходимость получения организацией разрешения (лицензии) правительственных органов на осуществление внешнеэкономической операции. Подобная система дает возможность государству контролировать внешнеэкономические отношения и осуществлять их регулирование для достижения различных экономических и политических целей. Отметим, что в некоторых случаях лицензионная система выступает разновидностью таможенного обложения, применяемого страной для получения дополнительных таможенных доходов.

Как известно, к **методам прямых ограничений** может быть также отнесено использование государственной монополии как исключительного права государственных органов или уполномоченных ими частных фирм на осуществление определенных видов производственной и внешнеэкономической деятельности.

Косвенные ограничения, в отличие от прямых, непосредственно не связаны с запретом на осуществление внешнеэкономической деятельности или уменьшением ее объема. Вместе с тем они зачастую оказываются не менее эффективным средством протекционистской защиты национальных производителей, чем таможенное обложение. Важное место в структуре косвенных ограничений занимают национальная налоговая система и национальные стандарты. Несоблюдение стандартов страны может служить поводом к запрету ввоза импортной продукции и ее реализации на внутреннем рынке. Соответственно налоговая система большинства развитых стран строится таким образом, чтобы создать преимущества для покупателей и пользователей национальной продукции (система регистрационных сборов и т. д.). Подобным образом система национальных транспортных тарифов нередко создает преимущества в оплате перевозки грузов экспортерам по сравнению с импортерами.

Кроме того, могут использоваться также *другие формы косвенных ограничений* - закрытие для иностранцев отдельных портов и железнодорожных станций, предписание об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет приобретения государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и т. д.

Существенную роль в системе протекционистских мер играют и *средства государственного стимулирования экспорта*. В современных условиях сформировалась и активно действует система многообразных финансовых льгот, предоставляемых национальным экспортерам для повышения их конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынке. К ним можно отнести, во-первых, прямые дотации экспортерам в виде экспортных премий, выплаты разницы стоимости услуг по транспортировке грузов национальных и иностранных переводчиков и т. д.; во-вторых, выдачу на льготных условиях экспортных кредитов, государственное страхование и предоставление гарантий при осуществлении внешнеэкономических операций со странами с нестабильным политическим режимом, налоговых льгот и т. п. Следует также отметить, что государство берет на себя значительную часть расходов по обучению кадров, исследованию конъюнктуры мирового рынка, защите интересов национальных экспортеров и импортеров за рубежом, а также обеспечению необходимых политических условий их деятельности на внешнем рынке.

При характеристике направлений и инструментов внешнеэкономической политики следует учитывать постоянное изменение их роли в регулировании международных экономических отношений.

Так, в послевоенный период происходило относительное снижение роли тарифных барьеров. Прежде всего оно было связано с формированием рыночных экономических группировок типа «общий рынок», в рамках которых происходило устранение или значительное уменьшение внутренних таможенных барьеров, сокращение количественных ограничений и выработка единой таможенной политики в отношении третьих стран.

Многостороннее регулирование международной торговли, прежде всего в плане снижения таможенных барьеров, осуществлялось в послевоенный период в первую очередь по линии **Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) и его преемника — Всемирной торговой организации (ВТО)**.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) как крупнейшая международная организация, регулирующая таможенно-тарифные вопросы мировой торговли, была создана в Женеве в 1947 году. Это было время, когда США, укрепив свою экономику после второй мировой войны, выступили за создание стабильных правил международной торговли, обеспечивающих возможность поступательного развития мирового товарооборота.

Поэтому на основе американских предложений был разработан проект устава Международной торговой организации (МТО), центральная задача которой заключалась в том, чтобы обеспечить регулирование мировой торговли и постепенно либерализовать ее. Но Устав МТО, принятый в Гаване, так и не был ратифицирован странами-участницами; вместо него в действие вступило многостороннее соглашение об основных нормах таможенной политики (Генеральное соглашение по тарифам и торговле), созданное на основе несколько скорректированных американских предложений, оно проводило в качестве главной идеи свободу торговли, т. е. равенство всех участвующих сторон. Эта идея конкретизировалась в нескольких положениях.

Первое и важнейшее положение, принявшее форму «режима наибольшего благоприятствования», представляет собой тезис о необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешней торговли. Это центральное положение формулируется как обязательство стран-участниц устанавливать на взаимно поставляемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к

любой третьей стороне. Этот декларируемый тезис, однако, допускает исключения в случаях создания специальных экономических (интеграционных) группировок.

Такие исключения предоставлялись в момент создания ГАТТ странам-колониям, связанным с метрополиями особыми соглашениями. В настоящее время, однако, основная масса исключений из этого положения приходится на интеграционные группировки: Европейский Союз, Европейскую Ассоциацию свободной торговли, латиноамериканские, североамериканские и другие региональные интеграционные группировки, а также ассоциированные с ними страны. Особо оговорено предоставление развивающимся странам права пользоваться преференциальным таможенным режимом на односторонней основе, то есть без взаимного снижения пошлин на товары, импортируемые из развитых стран.

Следующий (второй) основополагающий принцип касается признания правомочности применения средств внешнеторгового регулирования. ГАТТ признает пошлины в качестве единственного приемлемого средства. Все остальные формы и методы применяться не должны, а в тех случаях, когда их применение и осуществляется, это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами. При этом ГАТТ не рекомендует странам-участницам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии. (Однако в тексте ГАТТ содержится перечень исключений, когда введение количественных ограничений становится приемлемым и возможным.)

Основное значение в деятельности ГАТТ имела задача сокращения таможенных пошлин в 1945--1947 гг. Средняя величина таможенных пошлин в развитых странах составляла 40-60%, а по некоторым товарам (например, химическим) достигала 70-90%. Постоянная активная работа по снижению таможенных барьеров позволила сократить их величину до 3-5% к концу 80-х годов.

Негативным является отношение ГАТТ к таким мерам госрегулирования, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регионального развития и помощи и т. д. Эти меры не допускаются к использованию в тех случаях, когда это ведет к дискриминации стран-участниц соглашения.

Третий важнейший аспект деятельности ГАТТ касается принципов принятия решений и действий. Это - отказ от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций.

Страны-участницы берут на себя обязательство не осуществлять односторонние действия, связанные с ограничением свободы торговли; все решения принимаются только в рамках взаимных торговых переговоров.

Текущая деятельность ГАТТ состояла в проведении многосторонних встреч-раундов, во время которых обсуждаются внесенные на повестку дня вопросы, связанные с регулированием внешней торговли стран-участниц. Всего с момента создания и по настоящее время в рамках ГАТТ было проведено восемь таких раундов. Нижеприведенные данные показывают время и место проведения раундов, а также перечень обсуждавшихся на этих переговорах проблем [см. схему].

Всемирная торговая организация, преемница ГАТТ, начала свою деятельность с января 1995 г. В середине декабря 1996 г. в Сингапуре состоялась ее первая Министерская конференция, которая является высшим органом этой влиятельной международной организации. Проведенный форум подвел итог двухлетней деятельности организации и определил приоритетные пути ее развития на ближайшую и среднесрочную перспективу, включая решение проблем, связанных с выполнением ранее достигнутых соглашений.

Место открытия и проведения переговоров	Годы/раунды	Перечень обсуждавшихся проблем
Женева (Швейцария)	1947	Снижение таможенных тарифов
Аннеси (Франция)	1949	То же
Торки (Англия)	1950	То же
Женева	1956	То же
Женева	1960–1961 (Диллон-раунд)	То же
Женева	1964–1967 (Кеннеди-раунд)	Снижение тарифов, разработка антидемпингового кодекса
Токио (Япония)	1973–1979	Снижение тарифов, разработка кодексов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров
работа проходила в Женеве	(Токио-раунд)	
Пунта дель Эсте (Уругвай)	1986–1994	Снижение таможенных барьеров, совершенствование механизма ГАТТ, соглашение о создании Всемирной торговой организации. Разработка Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС)
работа проходила в Женеве	(Уругвайский раунд)	

На конференции были затронуты новые области деятельности ВТО, которые пока не входят в сферу ее компетенции, а также намечены стратегические направления эволюции всей системы мировой торговли.

На современном этапе ВТО призвана регулировать экономические взаимоотношения стран-участниц на основе пакета соглашений так называемого Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но осуществляет надзор за более широким спектром торгово-политических соглашений и имеет гораздо больше полномочий благодаря совершенствованию ряда процедур принятия решений.

Центральная задача ВТО - либерализация мировой торговли путем последовательного сокращения уровня импортных пошлин, а также устранения различных нетарифных барьеров. В своей деятельности она исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды.

Страны-члены ВТО принимают на себя обязательство выполнять 18 соглашений и юридических инструментов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения». Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет примерно 50 правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему:

- Многосторонние соглашения по торговле товарами;
- Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС);
- Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности;
- Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров;
- Механизм обзора торговой политики;
- Многосторонние соглашения с ограниченным участием, то есть обязательные только для присоединившихся членов ВТО: по торговле гражданской авиатехникой, правительственным закупкам, молочным продуктам и по говядине.

На современном этапе полноправными участниками ВТО являются 134 страны, причем подавляющее большинство из них имеют статус страны-учредителя.

После того, как парламенты Панамы и Болгарии ратифицируют пакеты обязательств в ВТО, они должны оформить свое членство. Еще ряд государств, участвовавших в Уругвайском раунде, могут стать членами организации после ратификации итоговых

соглашений раунда. В настоящее время примерно 40 государств и организаций имеют в ВТО статус наблюдателя. Из них более двух десятков стран (включая Россию, Китай, Тайвань, Саудовскую Аравию, большинство государств СНГ, страны Балтии) находятся на различных стадиях присоединения к ВТО. При этом одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда (с их последующей ратификацией законодательным органом данной присоединяющейся страны).

ПРИМЕЧАНИЕ

В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — М., 1996. - 196 с.
2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учебное пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. - М., 1996. - 160 с.
3. Гладков И.С., Царев С.П. Мировое хозяйство: цифры и факты: Учебное пособие. — М., 1995.-75 с.
4. Дэниеле Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - М., 1994. - 784 с.
5. Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. - М., 1997. - 416 с.
6. Международные экономические отношения: В 2 т. / Под общей ред. Р.И. Хасбулатова. - М., 1991.
7. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина.- М., 1997. - 384с.
8. Азия и Африка сегодня. - 1996. - № 12. - С. 37-39.
9. Вопросы экономики. - 1997. - № 5. - С. 149-158; № 12. - С. 94-106.
10. Мировая экономика и международные отношения. - 1995. - № 9. - С. 5-19; № 11.-С. 94-102; 1996.-№ 11. - С. 65-77; № 12. - С. 88-99; 1997.-№3.-С. 19-33; № 9. - С. 62-73; № 10. - С. 56-67; № 11. - С. 68-79; № 12. - С. 72-84.
- 11; ЭКО. - 1999.-№ 3. - С. 28-32.
12. European Economies / A Comparative Study // Ed. by Frans Somers. - Groningen Business School, Hanse Polytechnic, Groningen, 1991. - 287 pp.

Таблица 4 Источники:

[9, 1997, № 5, с. 150-151; № 12, с. 94-106.]

[2 с. 67: «OECD Economic Outlook», № 57, June 1995, p. A4.

«Smith Barney Research. International Datapack», September 1994.]

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Классификация форм межстрановой миграции капитала. Прямые заграничные капиталовложения. Структура зарубежных инвестиций.

Международная миграция капитала как явление начала активно развиваться в период становления мирового хозяйства. Дополняя и опосредуя международную миграцию товаров, оно становилось постепенно неотъемлемой, определяющей, отличительной чертой современной мировой экономики и международных экономических

отношений. Согласно оценкам экспертов, среднегодовые темпы прироста, в частности, прямых зарубежных инвестиций составили в 80-е гг. почти 34%, что в 5 раз превышало темпы расширения мировой торговли.

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

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

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

Классификация форм межстрановой миграции капитала

По своим **характеру и формам** заграничные капиталовложения могут быть **различными**.

Так, по **источникам происхождения** обычно следует их подразделение на:

(1) **государственный** и (2) **частный капитал**.

Государственные капиталовложения в международной практике называют еще официальными; они представляют собой средства из госбюджета, которые направляются за рубеж или принимаются оттуда по решению либо непосредственно правительств, либо межправительственных организаций.

По формам - это государственные займы, ссуды, гранты (дары), помощь, международное перемещение которых определяется межправительственными соглашениями. Сюда же относятся кредиты и иные средства международных организаций (к примеру, кредиты МВФ). Но в любом случае это деньги налогоплательщиков, хотя и идущие до получателя разным путем.

Частный капитал - это средства из негосударственных источников, помещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа частными лицами (юридическими или физическими).

Сюда относятся инвестиции, торговые кредиты, межбанковское кредитование; они не связаны напрямую с госбюджетом, но правительство держит их перемещения в поле зрения и может в пределах своих полномочий их контролировать и регулировать. В практике бывают весьма тонкие методы превращения государственных средств в частные инвестиции.

По **срокам размещения** заграничные капиталовложения делятся на (1) **краткосрочные**, (2) **среднесрочные** и (3) **долгосрочные**. К последним относят вложения более чем на 15 лет. В данную группу входят наиболее значимые капиталовложения, так как к долгосрочным относятся все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций (преимущественно частные), а также ссудный капитал (государственные и частные кредиты).

По **характеру использования** зарубежные капиталовложения бывают (1) **ссудными** и (2) **предпринимательскими**.

Первые означают предоставление средств взаймы ради получения прибыли в форме процента. В этой сфере довольно активно выступают капиталы из государственных и вложения из частных источников.

Предпринимательские инвестиции прямо или косвенно вкладываются в производство и связаны с получением того или иного объема прав на получение прибыли в форме дивиденда. Чаще всего речь идет здесь о вложениях частного капитала.

По **целям** предпринимательские капиталовложения делятся на (1) **прямые** и (2) **портфельные инвестиции**. Первые являются вложением капитала во имя получения долгосрочного интереса и обеспечивают его с помощью права собственности или решающих прав в управлении. В основном прямые иностранные инвестиции являются частным предпринимательским капиталом.

Вторые не обеспечивают контроля за объектом вложения, а дают лишь долгосрочное право на доход, причем даже преимущественное в смысле очередности в получении такого дохода.

Международный валютный фонд в этом же контексте (т.е. «цели») выделяет еще одну группу — **«прочие инвестиции»**, в которую в основном входят международные займы и банковские депозиты.

Приводимые формы заграничных капиталовложений в изложенной схеме все равнозначны. Между тем не до конца ясно, какие формы инвестиций важнее с точки зрения управления реальным производством. В основе этих разночтений, которые выходят на уровень законодательных актов и правительственных постановлений, лежит, как правило, личный или групповой интерес соответствующих финансово-промышленных кругов. Но все более признается приоритетное значение прямых инвестиций как наиболее удачно объединяющих национальные (или государственные) интересы различных слоев общества. К тому же они преимущественно связаны с конкретными международно-оперирующими фирмами, финансово-промышленными группами, поэтому они более управляемы, их «правила игры» более определены. Это становится особенно важно с позиций обеспечения реальных конкурентных стандартов для национальной экономики.

Прямые заграничные капиталовложения

Прямые инвестиции оказывают существенное воздействие как на всю мировую экономику, так и на ее сердцевину - международный бизнес.

С экономической точки зрения, с позиций фирм - это: (1) обеспечение для себя стабильного рынка непосредственно или в качестве трамплина для выхода на рынки «третьих стран»; (2) образование своего «внутреннего рынка», те или иные секторы которого расположены в отдельных странах; (3) включение своего интереса в межгосударственные отношения на региональном и более широком международном уровне.

Прямые инвестиции подразумевают наличие либо иностранного контроля над 10 или более процентами обычных акций, либо «эффективного голоса» в управлении предприятием. Для некоторых это связано только с собственностью, долей в акционерном капитале, которую можно получить посредством: (1) приобретения за рубежом акций; (2) реинвестирования прибыли; (3) внутрифирменных займов или внутрифирменной задолженности.

Существуют и активно практикуются, кроме того, и такие различные неакционерные формы, как субконтракты, управленческие соглашения, франчайзинг, лицензионные сделки, раздел продукции и другие. Нельзя не признать, что процесс расширения трактовки, относящихся к пониманию форм и методов прямого зарубежного инвестирования, породил ряд проблем, носящих поистине глобальный характер и требующих для их разрешения новых, нестандартных подходов и решений.

Согласно официальным данным, за период с 1914 г. до конца второй мировой войны заграничные капиталовложения увеличились на 1/3. Потом они удваивались за 10 лет, затем — за 6—7 лет. За четверть века (с середины 50-х годов) они выросли в 4 раза, и в 80-е годы мир вступил примерно с 450 млрд. долларов подобных вложений. В 1990 г. был

достигнут рубеж в 1,7 трлн. долларов, то есть произошло почти 4-кратное их возрастание только за одно десятилетие. **В 1996 г. общая сумма накопленных прямых зарубежных инвестиций приблизилась к 3 трлн. долларов США.**

Столь высокие темпы роста прямых инвестиций связаны прежде всего со сдвигами в мировом хозяйстве, когда транснациональные корпорации начали вывозить за рубеж не капитал в прежних формах, а производство, причем приоритет отдается не только возможности получения прибыли, но и длительному (постоянному) характеру такого получения (до тех пор, пока существует само производство).

На современном этапе примерно 9/10 прямых инвестиций в мире контролируются международными корпорациями.

Сейчас **общая сумма прямых зарубежных инвестиций**, которые находятся в структурах ТНК (число таких хозяйствующих субъектов в мире на конец 1995 года составило 39 тыс. плюс 270 тыс. зарубежных филиалов), достигла **2,7 трлн. долларов США.**

Поэтому можно утверждать, что ныне ТНК и аналогичные хозяйственные образования образуют наиболее динамичный сектор мирового хозяйства.

На современном этапе практически все страны являются как экспортерами, так и импортерами прямых инвестиций. Тем не менее распределение инвестиций (их географическая структура) выглядит ныне неравномерным. Так, являясь одним из крупнейших доноров, Япония занимает скромную позицию в качестве реципиента подобных капиталовложений: прямые иностранные инвестиции, допущенные японским правительством и бизнесом в эту страну, составляют всего лишь 17 831 млн. долларов США.

К 1995 г. распределение стран по сумме размещаемых за рубежом и получаемых инвестиций было следующим:

Таблица 5.

<i>Импортёры</i>	Млн. долларов	Экспортёры	Млн. долларов
1. США	564637	1. США	705570
2. Великобритания	244141	2. Великобритания	319009
3. Франция	162423	3. Япония	305545
4. Германия	134002	4. Германия	235003
5. Китай	128959	5. Франция	200902
6. Испания	128859	6. Нидерланды	158615
7. Канада	116788	7. Канада	110388
8. Австралия	104176	8. Швейцария	108253
9. Нидерланды	102598	9. Италия	86672
10. Бельгия/Люксембург	84605	10. Гонконг	85156

В настоящее время есть основания говорить о трехполосной глобальной структуре прямых иностранных инвестиций: США, Европейский Союз, Япония.

Так, на «триаду» приходится приблизительно 4/5 общего объема вывоза и ввоза инвестиций, что существенно больше их доли в мировой торговле. США стали крупным участником движения капитала; возрос уровень интеграции в ЕС на основе перекрестных прямых инвестиций, а весь регион стал выступать в качестве крупнейшего экспортёра капитала. Отмечаются высокие темпы роста вывоза инвестиций Японией, которая может серьезно укрепить свои позиции в мире по размерам «внешней экономики». Согласно данным крупной консультативной группы «Артур Андерсен», наиболее перспективным стимулом для капиталовложений за рубежом становится расширение доступа на иностранные рынки, а не сокращение производственных расходов.

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

Страны «Большой семерки» представляют собой своеобразный «штаб» высшего рыночного этажа. Интеграция на нем осуществляется не на основе межгосударственного соглашения, но с помощью таких норм и «правил игры», которые реально обеспечивают высокий динамизм хозяйственного развития.

Остальные группы стран, отдельные группировки осуществляют своего рода «настройку» на эти мирохозяйственные стандарты, которая позволяет не терять связи с лидерами.

Благодаря достижениям в области средств связи и информации ряд отраслей промышленности станут ведущими инвесторами; при этом зарубежные капиталовложения компаний, специализирующихся на недвижимости и финансовом обслуживании, сократятся по сравнению с показателями последнего десятилетия. Приоритетным для многих промышленных компаний обещает стать создание за рубежом не производственных центров, а сетей распространения продукции, организация за рубежом научно-исследовательских и опытно-конструкторских бюро.

Новейшие сдвиги в географической структуре потоков ПИИ сводятся к следующему: объем текущих прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире в 1995г. достиг рекордного уровня – 315 млрд. долларов США (рост на 40% по сравнению с предыдущим годом); из этой суммы подавляющая часть пришлась на промышленно развитые страны, которые выступили и главными мировыми инвесторами (270 млрд. долларов), и главными получателями инвестиций извне (203 млрд. долларов). Нарастал и поток ПИИ в развивающиеся страны, превысив 100 млрд. долларов, и экспорт капитала из самих развивающихся стран (47 млрд. долларов). Не остались в стороне постсоциалистические страны: в 1995г. после стагнации 1994г. приток ПИИ в страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) возрос вдвое, достигнув почти 12 млрд. долларов США.

В дальнейшем, несмотря на финансовый кризис в Азии и его неблагоприятное воздействие на мировую экономику, по данным ЮНКАД, поток ПИИ в мире в 1998г. вырос на 10% - до рекордного уровня 430-440 млрд. долларов США. Большая часть этих капиталовложений поступила в развитые страны, государства Латинской Америки, ЦВЕ. В 1998 г. (впервые с 1985 г.) не наблюдалось роста ПИИ в Восточной и Юго-Восточной Азии (их сумма сохранилась на уровне предыдущего года – 87 млрд. долларов). После начала кризиса ПИИ стали наиболее важным источником частных финансовых ресурсов для стран региона. Увеличение стоимости потока ПИИ в мире в 1998г. имело место после его роста в 1997г. на 19,0% - до 400 млрд. долларов, а всего трансграничного финансового потока – на 27,0% - до 424 млрд. долларов США.

Структура зарубежных инвестиций

Подавляющая часть инвестиций и осуществляющих их главных «действующих лиц» ТНК сосредоточена в упомянутой «триаде» (США, ЕС и Япония). На 10 крупнейших принимающих стран приходится 2/3 притока инвестиций на 100 малых стран – 1%.

Рекордный рост инвестиций внутри группы наиболее развитых стран связывают прежде всего с активно происходящим процессом межфирменных слияний и приобретений акций партнеров.

Почти 90% всего прироста ПИИ в 1995 г. (как их вывоза, так и размещения) приходилось на промышленно развитые государства, вследствие чего доля последних в

общемировом объеме размещения производительного капитала выросла до 65% по сравнению с 59% в 1994 г., а доля в вывозе капитала - до 85% по сравнению с 83%.

Если по масштабам зарубежного инвестирования лидируют ТНК, базирующиеся в США, Великобритании, Франции, то наиболее привлекательными для иностранных инвестиций были фактически те же страны - США, Великобритания, ФРГ.

Неравномерность размещения инвестиций характерна и для других групп государств. В общей сумме размещаемых средств в развивающихся странах около 2/3 приходится на Азию, свыше 1/4 - на Латинскую Америку, остальное (до 1/10) - на Африку.

Наметившийся в середине 90-х гг. заметный рост притока ПИИ в азиатские государства отражает происходивший там интенсивный экономический рост, прогресс в процессе либерализации. Соответственно эти страны стали занимать все более важное место в инвестиционных планах ТНК. Одновременно растут и ПИИ, осуществляемые между самими развивающимися странами (в 1994 г. свыше 1/2 всех зарубежных вложений из развивающихся стран Азии были сделаны в рамках того же региона).

Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия остается крупнейшим регионом размещения ПИИ среди стран развивающегося мира. Так, в 1995 г. туда было направлено 65 млрд. долларов, то есть 2/3 от всех ПИИ, полученных развивающимися странами. Это обусловлено тем, что современные масштабы и динамизм развития азиатских государств делали их все более привлекательными для ТНК из всех стран, которые стремятся найти там новые рынки сбыта или включить ресурсы региона в свои глобальные производственные схемы.

Начиная с 1992 г. крупнейшим получателем ПИИ в группе развивающихся стран выступает КНР. В 1995 г. в Китае было размещено 38 млрд. долларов иностранных инвестиций. Именно китайская экономика задает тон в азиатском инвестиционном буме. Правда, недавно начавшееся изменение китайской политики по отношению к ПИИ может на некоторое время ограничить поток инвестиций в эту страну. КНР движется к созданию национального режима для иностранного капитала, постепенно ликвидируя предоставлявшиеся ему ранее привилегии, в частности освобождение от импортных пошлин. Учитывая высокие темпы экономического роста КНР и процесс открытия там все новых сфер для ПИИ, прежде всего инфраструктурных отраслей, можно предполагать, что в долгосрочной перспективе Китай останется весьма привлекательным объектом для иностранных инвесторов.

В 1995 г. приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна вырос на 5% и достиг 27 млрд. долларов.

Правда, иностранные капиталовложения сконцентрированы всего в нескольких отраслях: автомобилестроение (Мексика и Бразилия), разработка полезных ископаемых (Чили). Усиление интереса иностранных инвесторов к Аргентине и Перу было связано с развернувшимися там процессами приватизации. Иначе говоря, потоки инвестиций в эту часть мира были в значительной мере обусловлены не общими, а специфическими условиями экономики тех или иных стран, что проявляется и в существенной неравномерности объемов вложений в отдельные годы.

Примером могли бы служить Аргентина, Венесуэла и Перу. Когда в начале 90-х годов там проходила приватизация крупных компаний, приток иноинвестиций существенно вырос, однако в последующие годы иссяк. Инвестиции в крупные горнорудные проекты и такие отрасли, как автомобильная, также отличались многочисленными пиками и провалами. Неравномерность потоков ПИИ по годам приводит не только к резким перемещениям стран региона в списке государств - крупнейших получателей иноинвестиций, но и к кардинальным сдвигам в отраслевой структуре ПИИ в отдельных странах. Например, в Перу в 1995 г. на связь и транспорт пришлось 42% всего притока ПИИ, а в 1990 г. - всего 0,4%. Столь резкий всплеск

вложений связан с широкомасштабной приватизацией в телекоммуникационном секторе этой страны.

Специалисты предполагают, что неравномерность потока ПИИ в страны Латинской Америки сохранится и в обозримом будущем. На него прежде всего окажут влияние начинающийся приватизационный процесс в Бразилии и реализация ряда крупных инвестиционных проектов в области автомобилестроения.

Следует отметить, что по-прежнему остаются на обочине процесса международного инвестирования развивающиеся страны Африки. Хотя за 1985-1995 гг. абсолютный объем размещенных в них ПИИ удвоился, инвестиции сюда не растут столь же быстро, как в другие регионы мира. В 1995 г. они составили практически столько же, сколько и в 1994 г. - 5 млрд. долларов, а доля Африки во всех ПИИ в развивающиеся страны даже снизилась до 4,7% по сравнению с 5,8% в предыдущем году.

Тем не менее внутри самой Африки наблюдаются существенные сдвиги в географии размещения иноинвестиций. В 1990 г. более 40% всех ПИИ в регион приходилось на государства Южной Африки. С тех пор ситуация кардинально изменилась: к 1993 г. на юге континента осталось только 25% всех ПИИ, а на первое место (главным образом вследствие крупных инвестиций западноевропейских ТНК) вышли страны Северной Африки, на которые в 1980 г. приходилось всего 12% всех ПИИ. Инвесторы из промышленно развитых стран проявляют к Африке неравный интерес. Большую по сравнению с американскими и японскими фирмами активность там традиционно развивают западноевропейские компании, что объясняется географической близостью и постколониальными связями. Крупнейшими иностранными инвесторами в Африке остаются ТНК из Франции, ФРГ, Италии и Великобритании.

Примечательно, что проявляются существенные различия в значимости ПИИ для отдельных государств региона.

Так, в Нигерии, являющейся важным объектом интереса международных корпораций, роль иноинвестиций относительно масштабов национальной экономики не столь велика, как, например, в Экваториальной Гвинее (хотя абсолютный приток туда иностранного частного капитала совсем невелик).

Как известно, в 1995 г. наметились рекордно высокие показатели активности иностранных инвесторов в странах Центральной и Восточной Европы. Это объяснялось не только очередной волной приватизационного процесса, но и наконец начавшимся здесь экономическим ростом (Польша и Чехия). В рассматриваемые страны направлено 5% общемирового потока иноинвестиций за год (в 1991 г. - всего 1%). При этом 2/3 всего прироста 1995 г. пришлось на Венгрию и Чехию: приток частного капитала туда почти утроился, составив 3,5 млрд. и 2,5 млрд. долларов соответственно. Инвестиции в Россию составили почти 2 млрд. долларов, то есть удвоились по сравнению с 1994 г.

Существенная доля направленных в страны региона ПИИ (в 1994 г. - 18%) остается связанной с приватизацией государственных предприятий. Правда, эта доля снизилась по сравнению с периодом 1989—1993 гг., когда инвестиции такого рода преобладали (за исключением России).

На современном этапе прослеживается все более отчетливая корреляция между притоком ПИИ, особенно не имеющих непосредственного отношения к приватизационным процессам, и состоянием экономики принимающих стран: иностранные инвестиции направляются прежде всего в страны, где обозначились перспективы экономического роста. Поэтому, несмотря на то, что многие ТНК поспешили установить свое, по крайней мере, номинальное присутствие в странах региона как только на рубеже 80—90-х годов там началась либерализация регулирования инвестиций, по-настоящему инвестирование начинается только сейчас, когда переходный процесс зашел уже достаточно далеко и преодолена тенденция к падению производства. Удвоение притока ПИИ в постсоциалистические государства, прежде всего в Восточную Европу, в

1995 г. (по сравнению с 1994 г.) свидетельствует о признании международным капиталом прогресса этих стран в создании рыночной экономики.

Другая отличительная черта международного инвестирования середины 90-х годов - усиление роли реинвестированных прибылей и внутрифирменных кредитов (также представляющих собой компоненты ПИИ). По данным за 1995 г., они выросли соответственно на 78% и 36%. Аналогичным образом рекордный по своим абсолютным масштабам вывоз капитала из США в 1995 г. (95 млрд. долларов) отражал громадные объемы как новых вложений в зарубежную собственность (42 млрд. долларов), так и реинвестирования полученных за рубежом прибылей (тоже 42 млрд. долларов). При этом 54% всего этого потока было направлено в Западную Европу.

К началу 90-х годов стоимость продукции зарубежных филиалов ТНК достигла 6% мирового ВВП, тогда как в 1982 г. этот показатель не превышал 2%.

100 крупнейших по размерам зарубежных вложений ТНК (исключая банковские и финансовые учреждения) базируются в промышленно развитых странах. Стоимость их зарубежных владений оценивается приблизительно в 1,4 трлн. долларов, что составляет 2/3 общего объема ПИИ в мире. За прошедшие 5 лет эта доля оставалась практически неизменной.

Среди компаний перечень наиболее активных участников зарубежной инвестиционной деятельности продолжает возглавлять с 1990 г. англо-голландский концерн «Роял-Датч Шелл» с зарубежными активами в 63,4 млрд. долларов (из общей суммы активов свыше 100 млрд.).

Далее следуют «Форд» с 60,6 млрд. долларов (при общей сумме активов в 219,4 млрд. долларов) и «Экссон» (соответственно 56,2 и 87,9 млрд. долларов).

Но если использовать интегральный «индекс транснациональности», учитывающий размеры не только заграничных вложений, но и зарубежных продаж и использования иностранной рабочей силы, расстановка сил меняется: «Роял-Датч Шелл» попадает только на 27-ю позицию, а на первой оказывается канадская «Томсон корпорейшн».

Наиболее характерными чертами крупнейших корпораций, составляющих первую сотню ТНК, являются следующие: (1) с точки зрения страны происхождения самую большую группу составляют американские ТНК (32 из 100). На них же приходится основная доля зарубежных вложений; (2) наиболее быстрорастущая группа - японские ТНК (в 1990 г. в первую сотню входило 11 фирм, в 1994 г. - уже 19), японские электронные корпорации оказались в числе наиболее важных новых участников группы ведущих ТНК мира; (3) европейские ТНК занимают заметные позиции в капиталом- и наукоемких отраслях, в частности в химической и фармацевтической промышленности; (4) в отраслевом разрезе наиболее высоким индексом транснациональности отличаются химические и фармацевтические ТНК. за ними следуют фирмы пищевой и электронной индустрии, замыкают список чисто торговые компании.

Тем не менее среди крупных ТНК имеются теперь и выходцы из развивающихся стран Азии и Латинской Америки. Список таких ТНК возглавляют «Дэу» (Республика Корея), «Хатчисон Уампу» из Гонконга и «Семекс» из Мексики.

По индексу транснациональности в середине 90-х гг. ведущие позиции занимала сингапурская фирма «Криэтив технолоджи», специализирующаяся на выпуске мультимедийных устройств для персональных компьютеров (на ее долю ныне приходится 60% всего мирового рынка такой продукции).

С точки зрения страны базирования среди данной группы ТНК были наиболее заметны корпорации из Южной Кореи и Тайваня (по 8 из каждой страны). В отраслевом разрезе наивысшие показатели транснациональности имели фирмы строительной и электронной индустрии.

Ныне на 50 крупнейших ТНК из развивающихся стран приходится не менее 10% общего объема зарубежных вложений фирм, базирующихся в этих странах.

При этом доля зарубежных продаж в общем объеме их продаж уже весьма высока (30%), но доля зарубежных активов все еще относительно невелика (9%). Соответственно интегральный индекс транснациональности у ТНК из развивающихся стран (21%) практически вдвое ниже, чем у первой сотни ТНК мира (42%). Несомненно, этот факт прежде всего объясняется краткостью истории транснационализации крупного капитала стран развивающегося мира. Тем не менее ТНК из развивающихся стран планируют дальнейшую интернационализацию своих операций.

Среди причин, обусловивших в последнее время столь интенсивное развитие зарубежной инвестиционной деятельности отдельных стран (и компаний), следует выделить такие, как давление конкуренции, новые технологии, приватизация, поддержка правительств. Кроме того, называются следующие региональные группировки, наиболее активно содействующие притоку инвестиций: ЕС, НАФТА, АСЕАН, АТЭС, поскольку они способствуют глобализации бизнеса, выработке и практическому применению на основе сопоставимых инвестиционных режимов.

На современном этапе мировая экономика движется в сторону создания многостороннего механизма, определяющего «правила игры» в отношении прямых иностранных инвестиций. В этой связи отмечается ряд обстоятельств: (1) сдвиги в законодательстве, ведущие к либерализации инвестиционного режима (в 1995 г. отмечено 112 изменений в 64 странах, причем в 106 случаях режим облегчен); (2) повышение роли региональных соглашений, предусматривающих конкретные вопросы (в т.ч. режим, гарантии, урегулирование инвестиционных споров, борьба с незаконными платежами и другими формами коррупции, предотвращение ограничительной деловой практики, установление порядка раскрытия информации, контроль в отношении использования фирмами трансфертных цен, обеспечение защиты окружающей среды, решение коренных социальных проблем); (3) формирование нового, многостороннего подхода (особенно в части услуг, прав интеллектуальной собственности, страхования, урегулирования споров, проблем занятости и трудовых отношений).

Согласно экспертным оценкам, в ближайшем будущем крупнейшие инвесторы склонны активизировать свои зарубежные операции. При этом очевидно, что перекрестное инвестирование внутри группы наиболее развитых государств мира и впредь будет одной из основных черт деятельности первой сотни ТНК.

Но есть некоторые «географические» нюансы: американские фирмы делают ставку на западноевропейский рынок (особенно в области высоких технологий и в производстве потребительских товаров); европейские ТНК рассчитывают делать основные капиталовложения на американском рынке; у японских ТНК -приоритет в Азии. Американские и европейские ТНК также заинтересованно смотрят на Азию. По-видимому, во второй половине 90-х годов основной поток капиталов ТНК будет направлен именно в азиатские страны. Что касается развивающихся стран, то их новые инвестиции могут предположительно размещаться также в развивающихся странах.

С точки зрения отраслевой структуры прямого зарубежного инвестирования следует отметить появление новых возможностей для приложения иностранного капитала. Отчасти это стало результатом прогресса либерализации и дерегулирования в соответствующих сферах экономики многих стран, а отчасти - более благожелательного отношения правительств к привлечению иностранных ресурсов капитала и технологий. С начала 90-х годов в инфраструктурные отрасли ежегодно вкладывалось около 7 млрд долларов иностранных инвестиций. Тем не менее инвестиционные потребности этих отраслей далеко не исчерпаны, они представляют собой громадное поле для новых капиталовложений.

В общем потоке инвестиций из основных стран базирования ТНК вложения в инфраструктурные отрасли составляли всего до 3-5%. До сих пор во многих странах на ПИИ приходится менее 1% всего объема валовых капиталовложений в этот сектор экономики. По состоянию на 1994 г., американские ТНК вложили в инфраструктурные

отрасли других стран 14 млрд. долларов, что составляет лишь 2,3% суммарного накопленного объема их зарубежных активов. В то же время налицо рост интереса к данному сектору: по данным за 1992—1994 гг., в американских инвестициях, сделанных за этот период, доля вложений в инфраструктуру составила в среднем 4,9%.

Следует отметить, что на заре транснационализации инфраструктурные отрасли имели гораздо большее значение, чем сейчас. Так, в 1940 г. на них приходилось до 1/3 всех вложений фирм США в экономику латиноамериканских государств.

Но поднимавшаяся в последующие десятилетия волна национализации и экспроприации привела к резкому падению участия иностранного частного капитала в функционировании отраслей инфраструктуры, и лишь в последнее время наблюдается перелом тенденции.

На нынешнем этапе новая волна интереса ТНК к инфраструктурным отраслям обусловлена несколькими факторами.

Понимая, что неразвитость инфраструктуры тормозит национальное экономическое развитие, правительства многих стран пошли на приватизацию и ослабление контроля со стороны государственных монополий с тем, чтобы привлечь больше иностранных инвестиций и технологий и тем самым добиться повышения эффективности функционирования соответствующих отраслей. За период с 1988 по 1995 гг. приватизация в инфраструктурных отраслях обеспечила привлечение ресурсов частного капитала в размере 40 млрд. долларов, из которых более 50% составили иностранные прямые и портфельные инвестиции.

Более того, в результате внедрения новейших достижений научно-технического прогресса инфраструктурные отрасли, прежде всего телекоммуникации, претерпели радикальные изменения. Если раньше это были сферы доминирования естественных монополий, то теперь они превратились в конкурентные отрасли с большим потенциалом для прибыльного инвестирования. В большинстве стран для финансирования развития инфраструктуры уже не хватает ресурсов государственного бюджета. Соответственно появляется потребность в привлечении частного капитала, зачастую мобилизуемого ТНК, и применении новых методов проектного финансирования, в частности таких схем, как «строительство - управление - передача», «строительство - владение - управление», «строительство - владение - передача».

При явной недостаточности объемов ПИИ в инфраструктурные отрасли, перспективы для дальнейшего расширения деятельности ТНК в этой сфере представляются весьма оптимистическими. Несмотря на высокий уровень необходимых капиталовложений, многие проекты здесь оказываются привлекательными для иностранных инвесторов. Продолжающаяся либерализация государственного регулирования в отношении ПИИ и инфраструктурных отраслей в сочетании с укреплением гарантий инвестиций ведет к снижению риска национализации.

Дальнейшее углубление участия ТНК в развитии данной сферы экономики связано с привлечением ПИИ в такие проекты, как создание научных парков, зон переработки на экспорт, учреждений по подготовке кадров.

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

ПРИМЕЧАНИЕ

В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие; М., 1996. - 196с.
2. Гладков И.С., Царев С.П. Мировое хозяйство: цифры и факты: Учебное пособие. М., 1995. - 75 с.
3. Дэниеле Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - 6-е изд. - М.: Дело, 1994. - 784 с.
4. Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов; — М., 1997. - 416с.
5. Международные экономические отношения: В 2 т. / Под общей ред. Р.И. Хасбулатова. - М., 1991.
6. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина.-М., 1997.-384 с.
7. Носкова И.Я., Максимова Л.М. Международные экономические отношения: Учебное пособие. - М., 1995. - 152 с.
8. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. - М., 1995. - 103 с.
9. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. / Под общ. ред. Н.С. Бабинцевой. - М., 1994. - 496 с.
10. Семенов К..А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М., 1998. - 336 с.
11. Азия и Африка сегодня. - 1996. - № 12. - С. 37-39.
12. Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 1999. - № 40. - С. 53-54.
13. Вопросы экономики. - 1997. - № 5. - С. 149-158; № 12. - С. 94-106.
14. Мировая экономика и международные отношения. - 1996. - № 11. - С. 65-77; № 12. - С. 88-99. - 1997. - № 3. - С. 19-33; № 9. - С. 62-73; № 10. - С. 56-67.
15. European Economies / A Comparative Study // Ed. by Frans Somers. - Groningen Business School, Hanse Polytechnic, Groningen, 1991. - 287 pp.

Таблица 5

Источники:

[13, 1997, № 5, с. 150-151; № 12, с. 94-106]

[«OECD Economic Outlook», № 57, June 1995, p. A4. «Smith Barney Research. International Datapack» September 1994]

[14, №3, 1996, с.58]

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Межстрановое и межрегиональное перемещение рабочей силы: причины, сущность, динамика. Миграционная политика. Важнейшие этапы и направления международной миграции рабочей силы.

Ныне одним из проявлений интернационализации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества, а также возможных последствий острых межнациональных противоречий, прямых столкновений между народами и странами, чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий являются крупномасштабные перемещения населения и трудовых ресурсов в разнообразных формах. [См. Примечание.)

Следовательно, массовая миграция населения стала одним из наиболее характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX века.

Понятие **«миграция населения»** предполагает перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему.

Кроме того, специалисты выделяют и **международную (внешнюю) миграцию**, также осуществляемую в различных формах: трудовой, семейной, туристической и др.

В данном контексте рассматриваются прежде всего проблемы **международной трудовой миграции**, а также процессы **развития международного рынка рабочей силы**, который существует наряду с другими мировыми рынками: в частности, товаров и услуг, капитала. Перемещаясь из одной страны в другую, рабочая сила предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

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

Межстрановое и межрегиональное перемещение рабочей силы: причины, сущность, динамика

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

К причинам экономического характера следует отнести следующие: (1) различия в уровне экономического и, в частности, промышленного развития отдельных стран (как свидетельствует практический опыт, рабочая сила мигрирует в основном из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем); (2) наличие национальных различий в размерах заработной платы; (3) существование органической безработицы в некоторых странах и, прежде всего, в слабо развитых; (4) международное движение капитала и функционирование международных корпораций (как известно, корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещают свой капитал в регионы с избытком трудовых ресурсов).

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

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

Следует иметь однако в виду, что по большей части в процессах международной трудовой миграции принимают участие не служащие, а представители рабочих специальностей.

На практике международная миграция рабочей силы возникала как стихийное явление, но по мере развития процесса начинала подпадать под регулирующие мероприятия государства. Тем не менее и в настоящее время не изжиты полностью черты стихийности в рассматриваемом процессе.

История современной международной трудовой миграции насчитывает полтора столетия. С середины прошлого века обнаружилось довольно многочисленное миграционные потоки из европейских стран в США, особенно в периоды благоприятной экономической конъюнктуры за океаном. В эти годы причинами перемещения рабочей силы могли быть и аграрное перенаселение в некоторых европейских странах, и безработица, и более приемлемые условия работы в США, а также и перспективы повышения уровня жизни для многочисленных мигрантов из Европы.

Следующим этапом широкомасштабной эмиграции из разных стран в США следует считать период 20-50-х гг. текущего столетия. Так, после первой, а затем и второй

мировой войн наметились новые миграционные волны: (1) это «утечка умов», то есть устойчивый поток высококвалифицированных специалистов и членов их семей в Северную Америку; (2) потоки беженцев из Венгрии (1956 г.) и (3) из Вьетнама (1974-1975 гг.), (4) а также с Кубы (1980 г.). Но самым крупным потоком в США этого времени (5) стал наплыв рабочей силы из Мексики и стран Карибского бассейна.

Также и в Европе после второй мировой войны (особенно с начала 60-х годов) наблюдались достаточно интенсивные процессы межстрановой миграции рабочей силы. Рабочая сила из Испании, Португалии, Греции, Югославии активно использовалась в экономике промышленно развитых стран Европы. На современном этапе использование иностранной рабочей силы постепенно становится важным элементом нормального функционирования механизма мирового хозяйства.

Согласно официальным данным, к началу 1995 г. в мире насчитывалось более 35 млн. трудящихся-мигрантов по сравнению с 3,2 млн. в 1960 г. Если подсчитывать мигрирующую рабочую силу с сопровождающими ее иждивенцами, то численность перемещающихся работников с членами их семей может превышать к середине 90-х годов 100 млн. человек.

Миграционная политика

На современном этапе мировое сообщество переходит к координации усилий многих стран по разрешению острых ситуаций и коллективному регулированию миграционных потоков. Организационно-институциональные, нормативно-правовые и финансовые механизмы регулирования, созданные в прошлые годы на глобальном (в рамках ООН и других организаций), региональном (региональные экономические организации) и национальном (в основном промышленно развитыми странами) уровнях, позволяют постепенно ослаблять остроту в сфере международной миграции населения и нормализовать миграционные потоки.

Последнее десятилетие нашего столетия характеризуется тем, что страны-импортеры и страны-экспортеры трудовых ресурсов вносят существенные коррективы в свою миграционную политику.

Как было показано выше, международная миграция населения и трудовых ресурсов возникает при наличии определенного контраста в уровнях экономического и социального развития и темпах естественного демографического прироста стран, принимающих и отдающих рабочую силу.

Вместе с тем мировая практика свидетельствует, что подобная трудовая миграция обеспечивает несомненные преимущества странам, как принимающим рабочую силу, так и поставляющим ее. Но при этом возможно возникновение и острых социально-экономических проблем.

Ныне к положительным последствиям трудовой миграции специалисты относят: (1) смягчение условий безработицы, (2) появление для страны-экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов, а также (3) приобретение ими знаний и опыта. По возвращении домой они, как правило, пополняют ряды среднего класса, вкладывая заработанные средства в собственное дело, создавая дополнительные рабочие места.

Среди негативных последствий трудовой миграции следует назвать (1) тенденции роста потребления заработанных за границей средств, (2) желание скрыть получаемые доходы, (3) «утечку умов», а иногда и (4) понижение квалификации работающих мигрантов.

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

и, напротив, необходимость косвенных, координирующих воздействий со стороны государств и правительств.

Так, мировым сообществом признано целесообразным и необходимым условием придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций. Ратифицируя международные конвенции, страны, регламентирующие процесс трудовой миграции, признают приоритет норм международного права над национальным законодательством, что имеет важное значение как для страны, так и для мигрантов, чьи права за рубежом существенно расширяются. Если страна-импортер рабочей силы в основном отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны-экспортера рабочей силы прежде всего входит регулирование оттока и защита интересов своих граждан-мигрантов за рубежом. Поэтому во многом интересы стран-экспортеров и импортеров рабочей силы оказываются тесно переплетенными.

Ныне немалое число глобальных учреждений и организаций (прежде всего в рамках ООН), а также региональных группировок продолжают заниматься проблемами, связанными с миграцией населения и трудовых ресурсов. Так, Комиссия ООН по народонаселению располагает фондом, часть которого используется на субсидирование национальных программ в области миграции населения. Деятельность Международной организации труда (МОТ) предусматривает в качестве одной из своих целей регулирование межстрановой миграции населения. Ряд международных договоров, принятых Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ), содержит специальные нормы, которые касаются физического состояния трудящихся-мигрантов. В документах ЮНЕСКО имеются положения, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их семей. Возрастает роль Международной организации по миграции (МОМ), целью которой является обеспечение упорядоченной и плановой межстрановой миграции, ее организация, обмен опытом и информацией по этим вопросам.

Кроме того, в регионе Западной Европы Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ) своей деятельностью способствует обеспечению и защите прав трудящихся-мигрантов.

Как известно, основополагающие документы международных организаций имеют большое значение применительно к национальному законодательству, поскольку при формировании национальной политики в области межстрановой трудовой миграции должны быть учтены нормы международных конвенций.

Так, страны-импортеры трудовых ресурсов, постоянно испытывающие потребности в привлечении рабочей силы, свою иммиграционную политику основывают прежде всего на мерах регулирования численности и качественного состава прибывающих трудящихся-мигрантов, а в качестве инструмента регулирования используется показатель иммиграционной квоты, который ежегодно рассчитывается и утверждается в стране-импортере. При определении квоты учитываются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (половозрастным группам, образованию и т. п.), а также состояние национальных рынков труда и жилья, политическая и социальная ситуация в стране-импортере.

На практике иммиграционная квота, как правило, распределяется в определенной пропорции между различными категориями иммигрантов. Так, в США в 1995 г. было принято следующее ее распределение: 71% - родственники граждан США, 20% — специалисты, в которых нуждаются США, и 9% - прочие группы иммигрантов. Новый закон об иммиграции (1996 г.) в США не только существенно расширил размеры квоты для иммигрантов, но и ужесточил требования к их качественным характеристикам.

Примером высоких требований к качеству прибывающей рабочей силы свидетельствует необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании или профессиональной подготовке, а также имеющегося

опыта работы по специальности. Возрастной ценз является одним из распространенных критериев отбора иммигрантов и действует в пользу более молодых претендентов.

Среди других требований, предъявляемых к качеству рабочей силы, выделяются: (1) хорошее состояние здоровья у прибывающего мигранта (характерно для ряда скандинавских стран и США); (2) дополнительные профессиональные требования, относящиеся к ряду специальностей или профессий (в США иностранный программист должен владеть принятыми в стране программными средствами, быть знакомым с соответствующими компьютерными системами); (3) ограничения личностного и психологического плана. Так, претендент на получение гражданства ЮАР должен иметь «приятный характер», а в США ограничен въезд для представителей любой из партий тоталитарного типа.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что значение какого-либо качественного признака при отборе иммигрантов не является постоянным и может меняться в пользу других приоритетов. Но по ряду характеристик, таких как возрастной ценз, наличие трудового сертификата, обладание профессией и профессиональной подготовкой, требования достаточно устойчивы во времени.

Понятно, что известная избирательность миграционной политики стран-импортеров может выражаться также в предоставлении льгот отдельным категориям мигрантов с целью их привлечения в страну: как правило, приоритетным правом получения разрешения на иммиграцию пользуются бизнесмены, предполагающие открыть свое дело в стране пребывания.

С другой стороны, среди целей иммиграционной политики находится и защита национального рынка труда от неконтролируемого притока иностранной рабочей силы. Для этого используются меры, направленные на ограничение иммиграции и сокращение иностранной рабочей силы в стране пребывания.

Кроме того, страны-импортеры рабочей силы реализуют и государственные программы стимулирования репатриации официально зарегистрированных иностранцев, в которых преобладают экономические стимулы (предоставление материальной помощи, получение возможности приобретения профессии и т. п.).

Согласно определению Международной организации труда (МОТ), цели эмиграционной политики стран-экспортеров состоят в том, что эмиграция рабочей силы должна способствовать сокращению безработицы, поступлению валютных средств от трудящихся-эмигрантов, которые используются для сбалансированности экспортно-импортных операций; эмигрантам за рубежом должен быть обеспечен соответствующий жизненный уровень; требование возвращения на родину эмигрантов сочетается с приобретением ими в зарубежных странах профессии и образования.

На современном этапе международную миграцию трудовых ресурсов характеризуют активизация и рост влияния стран-экспортеров рабочей силы, использующих различные подходы к достижению целей эмиграции: (1) методы и средства защиты интересов государства-экспортера путем регулирования масштабов эмиграции и качественного состава эмигрантов, выезжающих за пределы страны. (Большинство государств демонстрируют своей эмиграционной политикой уважение прав своих граждан на свободное перемещение, а некоторые - проводят политику сдерживания эмиграции, особенно в отношении высококвалифицированных специалистов и при неблагоприятной демографической ситуации.); (2) методы использования эмиграции в целях обеспечения ресурсами экономики страны путем привлечения валютных средств трудящихся-мигрантов. (С этой целью в национальных банках открывают эмигрантам валютные счета под более высокую процентную ставку, создают им выгодные условия использования своих валютных средств для приобретения товаров и производственного оборудования, а ряд государств прямо обязывает трудящихся-эмигрантов переводить в свою страну значительную долю полученной за границей заработной платы.); (3) методы и средства по защите прав трудящихся-эмигрантов путем использования двусторонних соглашений и

контрактной формы найма рабочей силы для работы за границей, которая призвана обеспечить определенные экономические и социальные гарантии, а также путем организации учреждений, фондов, представительств, назначения специальных должностных лиц в целях контроля за выполнением условий международных соглашений по трудовой миграции, решения спорных вопросов в стране пребывания мигрантов и соблюдения их основных прав; (4) меры, способствующие сочетанию как защиты государственных интересов, так и прав и свобод трудящихся-мигрантов. (Одним из инструментов реализации данной задачи служит введение порядка обязательного государственного лицензирования деятельности по найму граждан для работы за границей. Цель лицензирования - наделение правом посредничества при трудоустройстве за границей только тех организаций, которые обладают достаточными знаниями, опытом работы, располагают надежными международными связями и способны нести материальную и юридическую ответственность за результаты своей деятельности.); (5) меры, направленные на взаимную защиту интересов стран-экспортеров и стран — импортеров трудовых ресурсов. Речь идет, в частности, о проведении политики сдерживания масштабов миграции, нелегальных перемещений, стимулирования возвращения мигрантов на родину.

Важнейшие этапы и направления международной миграции рабочей силы

Современная история межстрановой миграции рабочей силы позволяет выделить несколько *важнейших* ее *направлений*.

К ним следует отнести: (1) миграция из развивающихся в промышленно развитые страны; (2) миграция в рамках промышленно развитых стран; (3) миграция рабочей силы между развивающимися странами; (4) миграция рабочей силы из бывших социалистических стран в промышленно развитые страны (сходна с миграцией из развивающихся в промышленно развитые); (5) миграция научных работников, квалифицированных специалистов из промышленно развитых в развивающиеся страны.

Так, иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает для промышленно развитых стран обеспечение ряда отраслей, инфраструктурных служб необходимыми работниками, без которых невозможен нормальный производственный процесс, а иногда просто нормальная повседневная жизнь. В частности, во Франции эмигранты составляют одну четвертую всех занятых в строительстве и одну треть - в автомобилестроении; в Бельгии - половину всех шахтеров, в Швейцарии - две пятых строительных рабочих.

Современная межстрановая миграция рабочей силы, существующая в рамках промышленно развитой зоны, связана в большей мере с неэкономическими факторами, чем с экономическими. И тем не менее нередко такое явление, как «утечка умов», в частности из Европы в США.

Специфическим примером служит также межстрановая миграция рабочей силы в рамках ЕС. В ЕС принята «Хартия основных социальных прав рабочих ЕЭС» (подписана 9 декабря 1989 г.), в разделе 1 которой записано, что «каждый работник ЕЭС должен иметь право свободного перемещения по территории Сообщества, подчиняясь правилам и ограничениям, обусловленным общественным порядком, общественной безопасностью и здоровьем», а во втором - «свобода перемещения должна давать право каждому работнику выбрать любое занятие или профессию в ЕЭС на основе принципов равноправия, касающихся трудоустройства, условий труда и социальной защиты в принимающей стране».

Таким образом, в этом документе декларируется, что создание единого экономического пространства подкрепляется его социальным обеспечением.

Несмотря на то обстоятельство, что предложенные принципы могут иметь ряд негативных последствий на практике (демпинг, дифференциация стран по использованию

рабочей силы определенной квалификации и пр.) рассмотрение модели межстрановой трудовой миграции в рамках ЕС весьма полезно для дальнейшего становления рынка трудовых ресурсов в СНГ.

На протяжении десятилетий послевоенного периода наблюдался существенный рост миграционных потоков рабочей силы также и между развивающимися странами.

Как известно, в период 50-70-х гг. происходило ускоренное промышленное развитие «периферийных» регионов мира, которые добивались впоследствии определенных результатов в своем промышленном развитии. К ним относились страны Латинской Америки, Юг Африки, Ближний Восток и Юго-Восточная Азия.

Специалисты считают первым (по временному принципу) среди таких центров «притяжения» иностранной рабочей силы Южную Африку, которая еще со второй половины 50-х гг. активно привлекала «лишнюю» рабочую силу из соседних африканских стран.

Последовавшая затем волна обретения многими африканскими государствами политической независимости способствовала развитию этого процесса. Активное проникновение в Южную Африку международных корпораций из США и Западной Европы в 70-е годы сделало довольно устойчивой широкую миграцию африканских рабочих в этот субрегион.

Позднее, уже в 60-е годы стал формироваться международный центр притяжения рабочей силы в Южной Америке в составе наиболее развитых стран: Аргентины, Бразилии, Венесуэлы и Мексики. Страны региона становятся экспортерами как низкоквалифицированных работников, так и специалистов высокой квалификации (инженеры, врачи). Параллельно в эти страны ежегодно приезжает многочисленная рабочая сила из сравнительно более экономически отсталых стран континента, а также из азиатских и африканских стран.

Далее, формирование ближневосточного центра притяжения рабочей силы связано с бурным развитием нефтедобывающей промышленности в 70-х годах. Уже в конце 70-х годов в Саудовской Аравии, Кувейте, Омане, ОАЭ работало свыше 3 млн. иностранных рабочих и специалистов как из соседних арабских стран, так и из Азии, особенно из Индии и Пакистана, отчасти из Южной Кореи.

Последние десятилетия текущего столетия явились периодом становления еще одного региона как центра притяжения рабочей силы из разных стран. Это - Юго-Восточная Азия, где с 70-х гг. происходил процесс ускоренного промышленного развития и интернационализации хозяйственной жизни стран этого гигантского региона. Немаловажная роль в указанных процессах принадлежит деятельности ТНК разного «национального» происхождения: американским, японским, австралийским, южнокорейским, тайваньским.

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

Таким образом, международная миграция трудовых ресурсов представляет собой одну из важных особенностей современных МЭО.

На современном этапе и страны-импортеры, и страны-экспортеры рабочей силы, международные организации по миграции совершенствуют законодательство, механизм регулирования этих процессов и потоков, руководствуясь принципами свободы и демократии с учетом национальных интересов. Особая роль принадлежит Международной организации труда (МОТ), одной из основных функций которой является принятие конвенций и рекомендаций, устанавливающих международные трудовые стандарты в таких областях, как свобода ассоциаций, зарплата, продолжительность

рабочего дня, социальное страхование, оплачиваемый отпуск, охрана труда, служба найма, рабочая инспекция и др. Как известно, за время функционирования МОТ было принято более 300 конвенций и рекомендаций.

ПРИМЕЧАНИЕ

В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. - М., 1996. - 196 с.
2. Буглай В. Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учебное пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. - М., 1996. - 160 с.
3. Гладков И.С. Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран: Учебно-справочное пособие. - М., 1996. - 108 с.
4. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - 6-е изд. - М., 1994. - 784 с.
5. Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. - М., 1997. - 416 с.
6. Международные экономические отношения: В 2 т. / Под общей ред. Р.И. Хасбулатова. - М., 1991.
7. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина. - М., 1997. - 384 с.
8. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. - М., 1998. - 336 с.
9. Азия и Африка сегодня. - 1996. - № 12. - С. 37-39.
10. Вопросы экономики. - 1997. - № 5. - С. 149-158; № 12. - С. 94-106.
11. Мировая экономика и международные отношения. - 1995. - № 9. - С. 5-19; №11.- С.94-102; № 11 -С.65-77;№ 12.-С. 88-99; № 3.-С. 19-33; № 9.-С. 62-73; № 10. - С. 56-67; № 11. - С. 68-79; № 12. - С. 72-84.
12. Капитализм XXI века / Что ждет мир в следующем столетии // Business Week. - 1996. - № 1.
13. European Economies / A Comparative Study // Ed. by Frans Somers. - Groningen Business School, Hanse Polytechnic, Groningen, 1991. - 287 pp.
14. Im Kreislauf der Wirtschaft. - Bundesverband deutscher Banken, Koeln, 1988. - 200 S.
15. UNCTAD. Trade and Development Report, 1998. - N.Y., Geneva: UN, 1998. - 229 pp.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Демография: динамика, процессы и тенденции. Продовольственное обеспечение населения планеты. Топливо-сырьевая ситуация в современном мире. Сохранение мира, разоружение и конверсия военного производства. Экологические перегрузки: экономические аспекты.

На рубеже третьего тысячелетия мировое сообщество пришло к необходимости переосмысления путей общественного развития. Как справедливо полагают отечественные исследователи, превалировавшая ранее концепция экономического роста, подходившая к анализу материального производства с чисто экономической точки зрения, была применима, пока природные ресурсы казались неисчерпаемыми в силу ограниченного воздействия производственной деятельности человека. Однако в настоящее время общество приходит к пониманию того, что экономическая деятельность является лишь частью общечеловеческой деятельности и экономическое развитие целесообразнее

рассматривать в рамках более широкой концепции общественного развития [см.: 6, с. 436].

Не случайно уже в конце XX века все более важное значение придается изучению *проблем демографии; продовольственного обеспечения населения планеты; ресурсов и их восполнения; обеспечения безопасности и мира; охраны окружающей среды* и др. Общим для всех глобальных проблем является их универсальный характер, так как они являются порождением современной цивилизации.

Проявление и последующее обострение этих проблем в планетарном масштабе настоятельно требуют их тщательного рассмотрения и поиска путей их решения также на глобальном уровне. [См. Примечание.]

Демография: динамика, процессы и тенденции

На современном этапе развития цивилизации широко признаются значимость и ценность человеческих ресурсов. Поэтому протекающие на планете демографические процессы заслуживают самого пристального внимания и исследования.

Нарастающая напряженность в этой сфере прежде всего связывается с так называемым «демографическим взрывом», достаточно четко проявившимся уже с середины XX века и ставшим одной из характерных черт современной эпохи. Об интенсивности этого процесса красноречиво свидетельствуют следующие статистические данные. Опубликованные экспертами ООН, они иллюстрируют динамику прироста мирового населения за последние полтора столетия:

Таблица 6

Годы	1850	1930	1960	1975	1986	2000 (прогноз)
Численность населения мира (млрд. человек)	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0	Свыше 6,0

Так, число жителей планеты лишь к середине прошлого века впервые достигло миллиардной отметки, а согласно новейшим оценкам, к 2000 году население стран мира может увеличиться до 6,03 млрд. человек (к 2015 году - до 7,47 млрд. человек). Следовательно, только во второй половине XX века численность населения планеты возрастет также более чем вдвое. Столь высокие темпы его роста оказывались невозможными на протяжении многих тысячелетий всего предыдущего развития.

При этом следует учитывать, что свыше 80% современного и еще большая доля перспективного прироста мирового населения (в отличие от прошлых периодов) приходится на развивающиеся страны. Так, в конце XX века примерно 60% мирового населения проживает в Азии; почти 12% - в Африке; 8% - в Латинской Америке; 6,3% - в Северной Америке; 6,2% - в регионе Западной Европы; 2,6% - в России и только около 1,0% - в Австралии и Океании.

Не вызывает сомнений, что важнейшим фактором, обусловившим такой «демографический взрыв», является специфическое, противоречивое взаимодействие и переплетение прогресса и отсталости в странах развивающегося мира.

Так, распространение современных средств медицины, приведшее к значительному снижению детской смертности, и установление контроля над инфекционными заболеваниями, расширение масштабов продовольственного снабжения населения этих стран как за счет роста собственного производства продуктов питания, так и путем увеличения импорта способствовали резкому возрастанию темпов прироста населения.

Кроме того, и поныне страны развивающегося мира отличают и экономическая отсталость, и известный консерватизм в сфере социальных отношений, и господство

традиционных моральных, религиозных и иных представлений на фоне сравнительно невысокого уровня грамотности.

Перечисленные факторы задержали на довольно длительный срок переход развивающихся стран от *типа воспроизводства населения*, характерного для *натуральнохозяйственных способов производства* с их высокой рождаемостью и смертностью, а потому и крайне небольшим приростом населения, к *современному типу его воспроизводства* с низким темпом прироста населения, определяемым низкой рождаемостью при низком уровне смертности и сравнительно высокой продолжительности жизни.

Подобные сдвиги происходили в прошлом и в зоне промышленно развитых стран, где также имел место своего рода «демографический взрыв», хотя и более растянутый по времени. Но протекавшие тогда «взрывные» демографические процессы из-за сравнительно небольших абсолютных размеров населения и ограниченности их территориями немногих стран не превратились в глобальную проблему.

Таким образом, на современном этапе в развивающихся странах сложился своеобразный *переходный тип воспроизводства населения*, при котором снижение смертности не сопровождается соответствующим сокращением рождаемости.

Таким образом, демографические процессы в развивающейся зоне сегодня отличаются столь бурными формами и такой интенсивностью, что создается немало осложнений. Все это и привело к проявлению глобальной демографической проблемы.

По мнению экспертов-демографов, подобный «переходный период» может продлиться в развивающихся странах до середины XXI века, в связи с чем численность мирового населения, вероятно, стабилизируется к 2100 г. на уровне 10,5 млрд. человек. К этому периоду уже 95% всего населения планеты будут проживать в современной развивающейся зоне.

Перспективы ослабления «демографической напряженности» и последующего решения этой проблемы специалисты определяют следующим образом.

В связи с тем, что темпы естественного прироста населения складываются из взаимодействия двух основных демографических показателей — рождаемости и смертности, а последние, в свою очередь, зависят от уровня развития общества (экономического, социального, культурного и т. д.), отсталость развивающихся стран служит одной из причин высоких темпов естественного прироста населения этой зоны (2,3-3,0% по сравнению с 0,7% в промышленно развитых странах). В то же время в развивающихся странах действует общая закономерность возрастания роли социально-психологических факторов на фоне относительного снижения роли естественно-биологических факторов. Поэтому и проявляется довольно устойчивая тенденция к снижению рождаемости по мере достижения страной более высокого уровня развития.

С другой стороны, отличий развивающихся стран от промышленно развитых держав по уровню смертности заметно меньше. Именно в этой области отмечается наиболее впечатляющий прогресс развивающейся зоны. Серьезные последствия демографических процессов, протекающих в развивающихся странах, связаны и с обратным воздействием демографической проблемы на отсталость.

Кроме этого, в развивающейся зоне происходит формирование специфической возрастной структуры населения, в которой несоразмерно большой удельный вес занимает молодежь до 17 лет (свыше 2/5 населения в этих странах в среднем по сравнению с 1/3 в развитых странах). Соответственно меньшая доля принадлежит населению в трудоспособном возрасте (чуть выше 1/2 по сравнению с 2/3 в странах Запада). То есть чем выше коэффициент иждивенчества, тем более ограничены возможности повышения жизненного уровня населения.

На современном этапе в общественном сознании развивающихся стран в понятие демографической проблемы включается не только то, что относится к демографическим процессам как таковым, но и увеличение продолжительности и качества жизни населения.

Таким образом, по своему содержанию демографическая проблема оказывается тесно связанной с проблемой преодоления их хозяйственной и иной отсталости.

Такой подход становится в последнее время особенно актуальным в связи с тем, что многие страны мира, в первую очередь те, которые в большей мере ощущают зависимость развития от решения демографической проблемы, вырабатывают и осуществляют активную демографическую политику, приносящую довольно эффективные результаты. Разнообразные программы планирования семьи стали претворяться в жизнь. Поэтому можно надеяться, что международное сообщество осознало серьезность и масштабность демографических проблем, а также и их тесную взаимосвязь с экономическим и социальным развитием всех стран и регионов.

Продовольственное обеспечение населения планеты

Другой, не менее важной и острой глобальной проблемой человечества является продовольственная проблема, поскольку она непосредственно относится к самому физическому существованию сотен миллионов людей. В последнее время ее проявления носят довольно драматический характер, так как несут в себе отпечаток противоречий современной технологической цивилизации.

Судить об истинных масштабах и остроте продовольственной проблемы можно на основе данных исследований, приводимых Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО).

По статистике ФАО, численность голодающих на планете составляет ныне около 500 млн. человек, из которых примерно 240 млн. человек обречены в результате голода на болезни и смерть. Тем не менее прямой голод не исчерпывает всей картины. От различных форм и стадий недоедания в мире сегодня страдает свыше 1 млрд. человек. При этом недоедание зачастую внешне малозаметно. Согласно существующим оценкам, так называемое «невидимое голодание» в настоящее время охватывает до 1/4 детского населения развивающегося мира.

Ныне различные формы недоедания во многих развивающихся странах являются весьма распространенным явлением для широких масс населения. Это объясняется тем, что традиционные рационы могут обеспечивать достаточное количество калорий, но не содержат необходимого минимума белков, жиров и микроэлементов.

Показательно, что нехватка этих важнейших питательных компонентов отрицательно сказывается на здоровье людей и имеет своим следствием относительно низкое качество рабочей силы, которая зачастую малопригодна для использования в современном секторе хозяйства развивающихся стран.

По-прежнему часто наблюдаемый недостаток жизненно важных компонентов в рационе многих жителей развивающихся стран приводит к целому ряду серьезных заболеваний, которым в наибольшей мере подвержены дети и молодежь (например, пищевая дистрофия). Возможны и такие тяжелые заболевания, которые приводят к серьезному поражению тканей организма.

Исследования авторитетных экспертов свидетельствуют, что в наибольшей степени страдает от недостатка белков, жиров и даже калорий в пище население наименее продвинувшихся по пути развития стран, к которым относятся многие страны Африки (особенно Судано-Сахельской зоны).

Как известно, и голод, и недоедание существуют давно, от самых истоков истории человечества. И в течение долгого времени главным фактором, который их обуславливал, было недостаточное развитие сельскохозяйственного производства.

Однако на современном этапе, в эпоху научно-технической революции, производительные силы человечества, в том числе и в сфере сельского хозяйства, достигли такого уровня развития, что в принципе они способны обеспечить продовольствием в несколько раз больше людей, чем в настоящее время проживает на нашей планете.

Так, согласно расчетам английских экспертов, даже при нынешних методах обработки земли можно обеспечить продовольствием свыше 10 млрд. человек. Но человечество крайне непроизводительно использует обрабатываемые земли. По некоторым оценкам, из 149 млн. кв. км суши пригодными для сельскохозяйственной обработки считаются только 45 млн. кв. км, при этом обрабатывается менее 1/3 таких земель.

Согласно оценкам специалистов, сегодня для выращивания сельскохозяйственных культур, экспортируемых в индустриально развитые страны, в Азии, Африке и Латинской Америке используется до 1/4 всех пахотных, причем лучших земель. В ряде случаев практически весь урожай той или иной культуры направляется в страну, капитал которой был вложен в данное сельскохозяйственное предприятие.

Не случайно поэтому, что вовлеченность развивающихся стран в систему мирового хозяйства, их специализация на производстве тропических и технических культур могут снижать их продовольственное обеспечение, его автономность, ставя его в зависимость от их экспортной выручки. Недопроизводство продовольствия в развивающихся странах сопровождается перепроизводством в них тропических культур, что неблагоприятно сказывается на ценах последних и уменьшает количество продовольствия, для приобретения которого используется выручка от их реализации на внешнем рынке.

При этом важно иметь в виду, что к тем же результатам приводит и торговая политика стран развитой зоны, зачастую произвольно устанавливающих квоты поставок тропических культур, тарифы, препятствующие ввозу обработанной на месте производства сельскохозяйственной продукции, жесткие стандарты и санитарные нормы для импортируемого сырья.

Совершенно очевидно, что в обширных районах, составляющих периферию мирового хозяйства, по-прежнему ощущается недостаток средств, поступающих на развитие земледелия этих государств, а господство устаревших производственных отношений в деревне нередко делает невозможным придание импульса развитию сельскохозяйственного производства и эффективному освоению даже получаемых ограниченных ресурсов.

Продолжающееся сохраняться превосходство развитых стран над развивающимися в области производства продовольствия достигается, среди прочих факторов, во многом за счет государственных (и межгосударственных) субсидий. Не секрет, что в ряде развивающихся стран такие капиталовложения могли бы принести существенно больший результат. Поэтому субсидирование сельскохозяйственного производства в ведущих промышленно развитых странах наряду с более высоким здесь развитием производительных сил в сельском хозяйстве по сравнению с развивающимися странами делает для последних труднодостижимой задачу повысить интенсивность и продуктивность своего земледелия в обозримом будущем. Однако это могло бы способствовать избавлению широких масс населения развивающегося мира от голода и недоедания.

Поскольку продовольственная проблема приобрела глобальные масштабы и характер, ее радикальное решение связывается с перспективами рационального распределения производственных ресурсов на всей планете. Человечество создало достаточно мощные производительные силы сельского хозяйства: во второй половине XX века в мировом земледелии произошли такие качественные сдвиги, как переход к системе машин в сельском хозяйстве на базе использования высокоурожайных, гибридных семян («зеленая революция»), широкое развитие агропромышленной интеграции и становление агропромышленного комплекса, биотехнологическая революция. Использование всех этих достижений цивилизации для обеспечения населения развивающихся стран необходимым для нормальной жизни продовольствием помогло бы решить эту глобальную проблему современности.

Топливо-сырьевая ситуация в современном мире

Как уже подчеркивалось выше, современная цивилизация постоянно расширяет потребление природных ресурсов на фоне соответствующего роста отходов производства и потребления.

Это не может не вызывать увеличения затрат на борьбу с загрязнением окружающей среды. Как следствие, ныне общество должно постоянно повышать известную долю национального дохода, которая компенсирует затраты на извлечение природных ресурсов и охрану среды обитания человека. Это, в свою очередь, приводит к ограничению темпов экономического роста.

Исследование причин нарастания ряда столь негативных тенденций требует рассмотрения в первую очередь вопроса о дефицитности различных природных ресурсов, которыми располагает современная цивилизация.

На нынешнем этапе развития в мире действительно существует ряд природных ограничений. Так, на основе оценки количества топлива по трем базовым категориям - разведанные, возможные, вероятные - следует предположить, что мировых запасов угля «хватит» примерно на 600 лет, нефти - на 90, природного газа - на 50 и урана - на 27 лет. Иными словами, все виды топлива по всем категориям могут быть исчерпаны за 800 лет. Но если производство различных видов энергии будет расти сегодняшними темпами, то все виды используемого сейчас топлива будут истрачены через 130 лет, то есть в начале XXII века.

И все же прогнозируется, что уже к 2000 году спрос на минеральное сырье в мире увеличится в 3 раза по сравнению с уровнем последних десятилетий уходящего XX века.

Однако даже сейчас в ряде стран богатые месторождения практически выработаны до конца или близки к истощению. Не секрет, что аналогичная ситуация наблюдается и по ряду других видов полезных ископаемых.

Тем не менее вряд ли целесообразно утверждать о существовании дефицита природных ресурсов на планете.

Ныне человечество вовлекло в хозяйственный оборот меньшую часть ресурсов Земли: глубина разрезов не превышает 700 м, шахт - 2,5 км, скважин - 10 тыс. м. Наконец, основные резервы сбережения ресурсов содержатся в зачастую отсталых технологиях, не позволяющих использовать значительную часть природных ресурсов. Так, используемые ныне технологии извлекают не более 2/5 потенциальных запасов нефти, а коэффициент полезного использования добытых энергетических ресурсов ограничен 30—35%.

Кроме того, распределение природных запасов сырья и энергии по регионам и странам мира крайне неравномерно. Это также способствует обострению топливо-сырьевой проблемы.

Как известно, значительная часть существующих и перспективных мировых запасов полезных ископаемых сосредоточена в развивающейся зоне. Ныне удельный вес развивающихся стран в запасах важнейших видов сырья среди государств с рыночной экономикой составляет, по оценке, от 30—40% (железная руда, молибден, уран и др.) до 60—90% (кобальт, нефть, никель, олово, природный газ, фосфаты и др.). Уже к середине 80-х годов в этих странах было сосредоточено более 2/3 промышленных запасов 8 из 17 важнейших видов сырья.

Следует также иметь в виду, что их недра все еще сравнительно мало изучены. Еще к началу 80-х гг. доказанные запасы минерального сырья на единицу площади в бывших колониях и зависимых странах были примерно в 2 раза меньше, чем в центрах мирового хозяйства. Это - еще одно проявление экономической отсталости развивающегося мира. Использование достижений науки и техники, в частности космической геологии, позволило бы более полно изучить территорию земного шара, лучше оценить существующие месторождения, ускорить открытие новых. В наибольшей мере это относится к недрам стран развивающегося мира. Примером может служить сравнительно

недавно открытое в Бразилии гигантское месторождение, где содержится 17 видов минерального сырья, в том числе 18 млрд. т железной руды, 3,2 млрд. т бокситов, 1 млрд. т никеля.

Немаловажно и более высокое качество полезных ископаемых в развивающихся странах. Так, в США медная руда разрабатывается при содержании меди 0,7%, тогда как в Чили - 1,1%, в Замбии - 3,0%, в Заире - 3,9% (и это характерно не только для медьсодержащих руд). Более высокое качество руд в этих странах определяет их конкурентоспособность в условиях научно-технической отсталости и слабости финансовой базы.

Перечисленные факты наглядно свидетельствуют о том, что современный топливно-сырьевой потенциал развивающегося мира достаточно высок с точки зрения как количества, так и его качества.

Тем не менее за высоким в целом уровнем «обеспеченности» развивающейся зоны разнообразными полезными ископаемыми скрываются существенные различия между отдельными странами и регионами. Подавляющая часть разведанных запасов топлива и сырья сосредоточена приблизительно в 45 из 130 государств и территорий развивающегося мира. Однако лишь в 10 из этих 45 стран обнаружено более 3 видов полезных ископаемых, а в прочих - только один-два вида. Поэтому лишь некоторые, самые крупные страны могут использовать собственный более или менее диверсифицированный добывающий комплекс в качестве материальной базы создания многоотраслевой обрабатывающей промышленности. В их число входят Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Индия, Мексика, Перу, а также отчасти Боливия, Заир, Иран. Но и для этих стран проблема обеспечения топливом и сырьем в процессе индустриализации становится все более острой. Не случайно даже Бразилия, располагающая наиболее диверсифицированным сырьевым хозяйством, в последнее время вынуждена была во всевозрастающих масштабах обращаться к импорту сырья.

Эксплуатация природных ресурсов развивающихся стран имеет весьма длительную историю. Уже в XVII веке Ост-Индские компании вывозили медь Катанги в Европу. Освоение топливно-сырьевого потенциала в этой зоне осуществлялось преимущественно сырьевыми монополиями промышленно развитых стран и носило четко выраженный грабительский характер. Так, например, все налоги, выплаченные американской компанией «Кеннекот» правительству Чили в 1913—1924 гг., составили менее 1,0% ее продаж. Кроме того, долгое время производственная специализация некоторых из колоний ассоциировалась с действовавшими на их территориях компаниями: Чили была, по существу, вотчиной американской «Анаконды», Заир — бельгийской «Юнион миньер», а «Рио Тинто зинк» практически бесконтрольно действовала в располагающих запасами минерального сырья британских колониях.

Как известно, становление и развитие горнодобывающей промышленности содействовало созданию определенных предпосылок к экономическому росту этих стран. Но такое развитие деформировало местные хозяйственные структуры, придав им однобокий характер, где ведущие позиции заняли «анклавы», полностью зависимые от иностранных компаний и мирового рынка. Это не столько создавало условия для общего хозяйственного подъема, сколько способствовало консервации основного массива традиционных социально-экономических структур. Узкая сырьевая, нередко моноотраслевая специализация этих стран на производстве и экспорте полезных ископаемых в условиях их социально-экономической отсталости практически исключала реальность и перспективы интеграции сырьевого сектора с остальными сферами местного хозяйства.

С обретением суверенитета развивающиеся страны получили известные возможности для эксплуатации своих природных богатств, руководствуясь прежде всего собственными национальными интересами. Ныне наряду с перестройкой и интеграцией разобщенных экономических структур, повышением степени включенности добывающей

промышленности в народнохозяйственный комплекс развивающиеся страны должны уделять серьезное внимание развитию самого топливно-сырьевого сектора, который, выступая источником иностранной валюты, видимо, еще долгое время будет в немалой степени определять возможности их экономического роста.

Таким образом, пути смягчения и перспективы решения топливно-сырьевой проблемы связываются ныне с повышением потенциала развивающихся стран в сфере горнодобывающего комплекса (что предполагает и расширение геологоразведочных работ в этой зоне), диверсификации продукции обрабатывающей промышленности, перехода к использованию новых технологий.

Кроме того, существуют также и неисчерпаемые ресурсы — такие, как энергия ветра и солнца, морских приливов и др.

Тем не менее человечество пока использует преимущественно традиционные, ограниченные ресурсы и не обращается к новым возможностям. Среди основных причин сложившейся ситуации находится прежде всего недостаточный уровень развития науки и техники, который не позволяет, например, утилизировать энергию морских течений и приливов. Во-вторых, весьма существенными представляются затраты по созданию и внедрению новых технологий. Многие проекты, технически осуществимые уже сейчас, тем не менее не реализуются из-за недостатка средств у каждой отдельной страны.

Так, подготовленный в недавнем прошлом проект орошения Африки и Австралии посредством транспортировки к их побережью айсбергов, технически вполне доступный уже сейчас, требует объединения усилий мирового сообщества.

Наконец, слабая экономическая заинтересованность в применении новых технологий приводит к консервации устаревших методов.

Подводя некоторые итоги рассмотрения причин возникновения и обострения на современном этапе такой глобальной проблемы, как топливно-сырьевая, вполне можно утверждать, что проявившийся в недавнем прошлом дефицит природных ресурсов связан в значительной степени с относительной слабостью их разведки, неэффективной добычей, переработкой и использованием этих источников.

Но тем не менее человечество имеет вполне реальные потенциальные возможности для преодоления «дефицита ресурсов» на основе новейших достижений науки и техники, рационального их использования.

Сохранение мира, разоружение и конверсия военного производства

На протяжении современной (после окончания второй мировой войны) истории человечество затратило на вооружение гигантские средства. Так, по оценке экспертов, только с 1950 г. по 1990 г. общемировые расходы на военные цели составили примерно 20 трлн. долларов США. США ежегодно расходовали на эти цели до 300 млрд. долларов. (Реальная цифра военных расходов бывшего СССР составляла на рубеже 90-х гг., согласно данным Международного института стратегических исследований в Лондоне, 200-220 млрд. рублей в год.)

При этом доля военных расходов в валовом национальном продукте составляла: в США - менее 6%, в ФРГ - около 3%, в Японии - 1%. Число занятых в военной промышленности достигало: в США - 3,35 млн. человек, в ФРГ - 290 тыс. человек, в Швеции - 28 тыс. человек.

Следствием накопления конфликтного потенциала в развивающейся зоне (резкая поляризация доходов различных слоев населения, рост нищеты, социальной несправедливости, безработицы, хозяйственные диспропорции, издержки «демонстрационного эффекта», коррупция, периодические военные столкновения как внутреннего, так и межгосударственного характера, пр.) явился весьма заметный рост военных расходов, который в ряде случаев мог принимать характер и масштабы гонки вооружений.

Таким образом, складывалась парадоксальная ситуация: с одной стороны, это - экономические трудности и различные кризисные явления, усиление неустойчивости хозяйственного роста, крайняя нужда в ресурсах для развития; с другой стороны, постоянно нарастающий процесс милитаризации экономики, выражающийся прежде всего в высоких темпах роста военных расходов и значительном повышении доли его во всемирных тратах на вооружение, ничем не оправданное расточительство ресурсов. Так, с 1970 г. по 1985 г. удельный вес развивающихся стран в мировых военных расходах возрос с 7,2 до 17,7%, а сумма достигла в середине прошедшего десятилетия 150 млрд. долларов США.

При этом исследователи проблемы рассматривают стремление многих независимых государств к интенсификации расходов на вооружение как одно из серьезных, имеющих планетарное значение последствий их слаборазвитости.

Следует иметь в виду, что рост военных расходов выступает первой и наиболее четко определяемой формой милитаризации в развивающихся странах. В Африке, например, только в период 80-х годов военные расходы выросли в 2 раза. Их удельный вес в валовом национальном продукте стал зачастую выше, чем в развитых странах.

При этом в Латинской Америке военные расходы по сравнению с недавним прошлым несколько сократились, что объясняется превращением военных статей в тяжкое бремя для хозяйства стран региона. Это фактически признали лидеры многих латиноамериканских стран, подписав декларацию в поддержку сбалансированного сокращения военных бюджетов и выделения из сэкономленных таким образом средств дополнительных ресурсов для социального и экономического развития своих стран.

В Азии в конце текущего столетия сложилась весьма пестрая картина, в которой преобладает тенденция к росту военных ассигнований: в одних странах - под воздействием агрессивной политики реакционных сил, поощряемых внешними силами, в других - как противодействие этой политике для обеспечения собственной безопасности.

Как известно, растущие военные расходы оказывают прямое негативное воздействие на государственный бюджет. Тем более, что рост удельного веса военных расходов в бюджетах развивающихся стран происходит одновременно с резким сокращением его доли, используемой на образование и здравоохранение, то есть на развитие тех сфер социального обслуживания населения, в которых такие страны испытывают особенно острую нужду. При этом страны с наименьшим национальным доходом на душу населения, как правило, выделяют на военные отрасли большую часть своего бюджета, чем промышленно развитые государства. Очевидно, что именно на рост военных расходов ложится главная ответственность за возрастание бюджетных дефицитов, что затем вызывает усиление инфляции, приводящей к тяжелым экономическим и социальным осложнениям.

В связи с тем, что в некоторых развивающихся странах госбюджет не выдерживает тяжести военных расходов, предпринимаются попытки перевести вооруженные силы на своеобразное «самофинансирование» (использование доходов от продажи старого снаряжения, техники и оборудования), создающее иллюзию независимости увеличения реальных военных расходов от состояния экономики страны. Но эти меры не в состоянии реально уменьшить тот ущерб, который наносится непроизводительной тратой материальных и финансовых ресурсов на военные нужды.

Необходимо также иметь в виду, что негативное воздействие военных расходов на экономическое развитие страны может проявляться не только непосредственно, одновременно. Оно, как правило, приобретает длительный характер. На современном этапе экономике многих развивающихся стран приходится расплачиваться за чрезмерные военные расходы прошлых лет. Неизбежный спутник милитаризации — государственный долг — остается в наследство на долгие годы после выхода из строя устаревшей военной техники. Нынешнее поколение людей страдает не только от текущих военных трат, но и от тех, которые производили прежние власти. А продолжая наращивать военный сектор

сегодня, правительства обрекают на экономические бедствия будущие поколения населения своих стран.

Кроме того, милитаризация извращает сущность научно-технического прогресса в современном обществе, обращая высшие достижения человеческого интеллекта на создание все более мощных и совершенных средств уничтожения людей. Научно-технический прогресс определяет такие сдвиги в самой структуре военного хозяйства, которые повышают удельный вес расходов на техническое обеспечение по сравнению с расходами на содержание личного состава вооруженных сил.

Понятно, что для развивающихся стран это создает дополнительные экономические трудности, так как основная часть технического обеспечения их вооруженных сил представляет собой «импортный компонент» их военного потенциала. Так, общая сумма импорта вооружений и военных материалов развивающимися странами с 60-х по 70-е годы увеличилась в 4 раза, а на нынешнем этапе этот показатель еще более возрос. В эти страны направляется до 3/4 всего оружия, поступающего на мировой рынок. По расчетам журнала «Саут», на задолженность, связанную с импортом оружия, приходится до 1/4 всего внешнего долга развивающегося мира (возможно, даже больше, так как многие материалы, используемые в военных целях или необходимые для расширения военного потенциала, во внешнеторговой статистике проходят по невоенным статьям: горючее для военных самолетов и иной боевой техники практически не отличается от нефтяных продуктов, предназначенных для невоенного использования). Рост импорта таких и подобных материалов, вызываемый увеличением их потребления в военных целях, официально не включается в военный импорт, хотя его воздействие на платежный баланс и на задолженность ничем не отличается от импорта оружия.

Кроме того, импорт военных материалов подрывает процесс экономического развития и ухудшает социальное положение населения, лишая развивающиеся страны многих из тех импортных товаров, которые им необходимы.

Наконец, накопление оружия по импорту создает иллюзию военного могущества и возможности одержания легкой военной победы над своими соседями, что ведет к опасности развязывания разрушительных внутренних и межгосударственных конфликтов. Сочетание тупиковой ситуации в разрешении социально-экономических проблем, накала внутренней социальной напряженности, элементов крайнего авантюризма в руководстве какой-либо страны способно вызвать потрясения, являющиеся детонатором военных столкновений глобального масштаба.

Новые подходы к проблемам безопасности и сохранения мира, утвердившиеся в мировом сообществе со второй половины 80-х гг., поставили проблему перехода от экономики вооружения к экономике разоружения, или проблему конверсии военного производства, которую можно определить как последовательный перевод ресурсов, производственных мощностей и людей из военной в гражданскую сферу.

Тем не менее необходимость и целесообразность конверсии не воспринимаются однозначно, на пути ее осуществления появляются экономические и социальные барьеры. Так, около двух столетий продолжается спор о роли военного производства в развитии экономики. На протяжении длительного периода времени прежде всего в странах развитой зоны создавалось и поддерживалось мнение о том, что средства, вложенные в военно-промышленный комплекс, стимулируют экономику, являясь стабилизатором рыночного спроса, обеспечивая загруженность производственных мощностей, создавая рабочие места, стимулируя научно-технический прогресс.

Но, как уже было показано выше, в последние годы подтверждается все шире, что военные расходы тормозят экономическое и технологическое развитие.

Согласно мнению американских ученых, такие расходы носят четко выраженный инфляционный характер, так как заработная плата работников оборонных предприятий, ведя к росту потребительского спроса, не способствует расширению предложения товаров и услуг, а, кроме того, военное производство отвлекает сырье и технических специалистов

от гражданских отраслей. Существование же монополизма военно-промышленного комплекса и гарантированный рынок сбыта снижают производительность труда, повышают издержки производства по сравнению с гражданскими отраслями экономики.

Как показывают современные исследования, конверсия не способствует и росту безработицы, поскольку на создание одного рабочего места в военном производстве требуется больше (по некоторым подсчетам, в 4 раза) капитальных вложений, чем в гражданском производстве. Так, каждые 10 млрд. долларов создают на 40 тыс. рабочих мест меньше в военном производстве, чем если бы эти деньги были направлены в гражданские отрасли. Приводятся и такие данные: 1 млрд. долларов США расходов Пентагона на производство дает примерно 48 тыс. рабочих мест, а затраченная в сфере здравоохранения эта сумма создаст 76 тыс., а в системе образования - 100 тыс. новых рабочих мест.

Сложно отрицать, что разработка военной техники привела к появлению ряда технологических новшеств в авиации и других сферах жизни общества. Тем не менее, по данным ООН, в мирных целях используется не более 1/5 исследований в военной технике. Если при этом учесть, что такими разработками, дающими эффективность лишь на 20%, занято 40% всех ученых и инженеров, то становится очевидным, что военные программы тормозят научно-технический прогресс.

Таким образом, становится очевидным, что переключение ресурсов на мирные цели отвечает жизненным интересам всех стран.

Специалисты считают, что использование лишь 10% мировых военных расходов на решение глобальных проблем, организацию совместных международных действий в этой сфере положили бы конец массовому голоду, неграмотности, болезням, позволили бы преодолеть нищету и отсталость сотен миллионов людей, предотвратить экологическую катастрофу на планете.

Тем не менее осуществление конверсии вызывает необходимость решения ряда проблем, поскольку конверсия связана со структурной перестройкой экономики. Предлагаемый перевод предприятий на выпуск гражданской продукции потребует, как считают эксперты, правительственной помощи по типу помощи компаниям, где происходит крупная модернизация производства. Другой не менее важной является проблема повышения экономической эффективности военной промышленности. Как уже подчеркивалось выше, привилегии в снабжении ее сырьем и материалами, завышенные издержки производства, гарантированный сбыт продукции, высокий уровень монополизации приводят к получению неоправданно высокой прибыли в этих отраслях и к снижению конкурентоспособности на коммерческом рынке. Поэтому снижение уровня привилегий оборонных предприятий, которое началось в ряде промышленно развитых стран, является важным условием их выживания в рыночной экономике.

Подготовке условий для проведения конверсии способствует и процесс диверсификации, увеличение доли гражданского производства в деятельности оборонных предприятий. Это достигается не только посредством приобретения новых компаний, имеющих опыт работы в гражданских отраслях, но и направлением расходов на НИОКР в невоенные области.

Следует иметь в виду, что в России предполагается формирование в районах с высокой концентрацией конверсируемых военных производств технополисов и технологических парков с привлечением специалистов и инвестиций из других стран.

Несомненный интерес представляет экономический аспект разоружения.

В ходе его вскрылась проблема, которую пока не готовы решать ни США, ни Россия. Речь идет о дорогостоящих материалах, которые в перспективе могут стать неисчерпаемыми источниками энергии. Однако в настоящее время нет технологии превращения высокообогащенного урана в топливо для АЭС, поэтому потребуются хранилища этого материала. Кроме того, программа ликвидации отравляющих веществ, уничтожения тысяч танков, орудий, бронетехники предполагает крупные расходы. Все это

вызывает неоднозначные оценки конверсии во всех государствах, имеющих военное производство. Например, в США среди негативных аспектов конверсии на первое место выдвигают необходимость перевода около 600 тыс. квалифицированных специалистов в производство с более низким уровнем технологии.

Тем не менее проведение конверсии уже дает результаты: доля гражданской продукции на оборонных предприятиях достаточно высока. Так, на рубеже 90-х гг. удельный вес выпуска отдельных товаров ВПК составлял: станки - 15%; установки для добычи нефти и газа - 32,4%; вычислительная техника - 85%; алюминиевый прокат - 93%; радиоприемники, телевизоры, видеомэгафоны, швейные машинки, фотоаппараты - 100%; холодильники - 92,7%. Все это свидетельствует о больших возможностях использования научно-производственного потенциала ВПК.

Специалисты полагают, что многие предприятия оборонной промышленности не пригодны для массового изготовления простых и дешевых изделий, поэтому технологические характеристики гражданских изделий должны соответствовать характеристикам конвертируемого производства. Это позволило бы сохранить научный и производственный потенциал, иметь минимальные затраты на организацию производства новых изделий, получить достаточную рентабельность. При проведении конверсии весьма важно правильно определить специализацию оборонных предприятий, что позволит выпускать конкурентоспособную продукцию.

Таким образом, в условиях проявления новых подходов к надежному обеспечению безопасности и сохранению мира вполне возможно перейти к широкомасштабному сокращению вооружений и вооруженных сил противостоявших ранее друг другу военно-политических блоков, а также рациональному проведению конверсии военного производства.

Но проблемы оптимального использования всех видов природных, материальных и финансовых ресурсов связаны с не менее сложной проблемой сохранения среды обитания человека.

Экологические перегрузки: экономические аспекты

Начиная с 60-х гг. XX века специалисты рассматривают экологическое состояние нашей планеты как катастрофическое.

Среди основных проявлений кризисных ситуаций, охвативших прежде всего развитую зону, а затем и развивающиеся страны, выделяются *деградация почв, обезлесение, нехватка воды для ирригации и бытовых нужд, загрязнение воздушного пространства* и т. д.

Выше уже шла речь о быстром росте населения и обострении проблемы обеспечения людей продуктами питания.

Так, за 30 лет «*зеленая революция*» привела к увеличению производства зерна в 2,5 раза. Тем не менее с 1984 г. существенного прироста зерновых не наблюдается, происходит замедление роста урожайности и сбора зерновых культур в ряде зернопроизводящих стран. Обусловлено это не только отсутствием новых технологий для увеличения производства зерновых культур, но и с истощением почвы - гумуса. Природа создает один сантиметр чернозема примерно за 300 лет, а человечество эксплуатирует это богатство со скоростью одного сантиметра в три года, омертвляя землю засолением почвы, химией и т. п.

Нерациональное использование земельного фонда в сельских районах привело к тому, что эрозия почв приняла угрожающие размеры. Ныне около 23 млрд. т почвы ежегодно теряется с пашен. При сохранении этой тенденции уже к концу текущего столетия произойдет потеря до 1/5 естественно орошаемых посевных площадей в развивающейся зоне.

Кроме того, достаточно серьезной специалистам представляется проблема обезлесения, что зачастую приводит к наводнениям, эрозии почв, оползням, заболачиванию, заиливанию водоемов, снижению гидроэнергопотенциала.

Не секрет, что сведение лесов обусловлено широкими масштабами использования древесины в качестве важнейшего вида топлива в сельских районах (именно таким образом около 1,3 млрд. человек в развивающейся зоне удовлетворяет свои потребности в энергии). Не менее распространенной причиной вырубки лесов стала необходимость осваивать дополнительные площади для сельскохозяйственной эксплуатации (в афроазиатских странах за счет уничтожения лесов сельхозугодья расширены на 50%, а в Латинской Америке из площади в 92 млн. га, полученной путем лесосведения, 79 млн. га пополнили фонд обрабатываемых земель).

Следствием этого явилось складывание круга зависимости: насущные задачи в решении продовольственной и энергетической проблем в условиях экстенсивных методов хозяйствования толкают на вырубку лесных массивов, а это, в свою очередь, ведет к деградации почв, что оборачивается потерей посевных площадей и невозможностью решить изначальные задачи.

Следует иметь в виду, что потеря лесных массивов на значительных площадях способна привести к нарушениям экологического баланса в региональных, даже глобальных масштабах. Достаточно назвать такие тяжелые в климатическом плане последствия, как изменения гидрологического цикла, уменьшение поступлений кислорода в атмосферу.

Достаточно убедительным примером этого является *район реки Амазонки* (Бразилия) — самый влажный регион планеты, содержащий большую часть мировых запасов пресной воды, находящейся в постоянной циркуляции. Важнейшую роль в этих процессах играют тропические леса региона, которые задерживают больше половины влаги и обеспечивают ее постепенное испарение.

Сложная в целом ситуация складывалась в последнее время с *пресной водой, запасы которой составляют лишь 3% от общих водных запасов*. При этом 3/4 пресной воды заморожены в Арктике и Антарктиде, 1/5 их часть составляют подземные воды и оставшееся циркулирует в реках, озерах, болотах, облаках. Но современное состояние крупных рек мира таково, что воду, пригодную для питья, делают дорогостоящие технологии. В ряде районов планеты, по оценке ученых, 80% всех болезней вызваны недоброкачественной водой.

Специалисты предупреждают, что если уничтожение лесов Амазонки не прекратится (по самым минимальным расчетам, растительность сведена уже с площади 12 млн га, что составляет 1/4 всех амазонских лесов), климат в этом районе станет суше. А потеря этих лесов в качестве ежегодного источника 50% мирового производства кислорода была бы равносильна глобальному экологическому шоку.

Действительно, совсем недавно воздух считался неисчерпаемым источником. Тем не менее сегодня, когда происходит катастрофическое истребление леса, процессы, здесь происходящие, не вселяют оптимизма, ведь большую часть кислорода дают нашей планете именно тропические леса. Однако, по некоторым данным, каждую секунду вырубается лес с площади, равной футбольному полю. В результате такого хищнического истребления уже к середине XXI века в Южной Америке и Африке, как считают ученые, не останется тропиков. Последствия этого могут быть поистине катастрофическими: эрозия почвы, исчезновение различных видов живых организмов и растений и, наконец, планетарные изменения климата.

Следует иметь в виду, что тропические леса располагаются вблизи экватора, где формируются теплые массы воздуха, наполняющие верхние слои атмосферы и дающие импульс глобальным процессам циркуляции в ее рамках. И уничтожение лесов приведет, вполне вероятно, к таким последствиям, как уменьшение нормы осадков в экваториальной зоне и на землях между 40 и 85 градусами к северу от нее, ее рост на территории, лежащей

между 5 и 25 градусами по обе стороны от экватора. Это означает возможность увеличения дождей в южной части Сахары, Индии и большинстве пустынных районов Мексики, и их сокращения в северной части США и Канаде, на большей части Европы. Такие сдвиги серьезно осложняют проблему выращивания зерновых в Северной Америке, Европе и в других районах планеты.

Кроме того, покрывающие 7% земной поверхности тропические леса являются средой существования 40-50% всех представителей флоры и фауны на нашей планете. К 2000 году в качестве весьма вероятной расценивается потеря от 1/3 до 1/2 всех лесов в зоне тропиков, существовавших в 1950 году. Вместе с их исчезновением произойдет гибель сотен тысяч видов живых организмов и растений, составляющих уникальный генофонд жизни на планете, неотъемлемую часть экологической системы, обеспечивающий процессы ее самоорганизации и развития. Из ряда тропических растений медицина стала производить уникальные средства для лечения энцефалита, лейкемии и других видов заболеваний; есть реальные перспективы получения наркотических веществ, способных заменить морфин.

Современное сельское хозяйство пока еще крайне неэффективно и слишком незначительно использует огромный потенциал, который таит в себе живая природа. Почти 1/3 из 250 тыс. видов растений на Земле может быть использована в качестве пищи, а человечество употребляет не более 3 тыс. видов. Так, морское растение, обнаруженное у берегов Мексики, дает зерна, из которых получают высококачественную муку, а скрещивание дикорастущих растений с культурными злаками значительно повышает их стойкость к различным заболеваниям и климатическим колебаниям. Значителен потенциал использования различных видов насекомых для борьбы с их же собратьями-вредителями, ежегодные потери мирового сельского хозяйства от которых составляют 5 млрд. долларов. Паразиты уничтожаются на полях избирательно без негативных побочных эффектов, вызываемых широким применением химических средств.

Не менее серьезной является проблема опустынивания в развивающихся странах как следствие сложного взаимодействия таких факторов, как перенаселенность, ломка традиционных социальных структур и применение современных средств производства в сельском хозяйстве засушливых и полусушливых зон. Первый вынуждает сокращать сроки залежи земель, обязательные для воспроизводства плодородия почв, вследствие чего истощение и эрозия почвенного покрова нарастают. Рост плотности населения опережает способность крестьян перестроиться на более интенсивную систему хозяйствования. Влияние этого фактора выражается также в подрыве существовавшей тысячелетия практики кочевого скотоводства, большинство методов которого было направлено на ограничение возможных потерь, а не на максимизацию дохода. Таким образом, ценные естественные пастбища, особенно в странах Сахеля, из-за нерациональных действий человека превращаются в пустыню.

Еще одним катализатором процессов опустынивания стало довольно широкое использование тракторов и другой мощной современной сельскохозяйственной техники, разрушающей тонкий плодородный слой почв засушливых и полусушливых зон. Согласно подсчетам Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), уже к концу текущего столетия человечество рискует лишиться 1/3 всех земель, пригодных для сельского хозяйства. Так, катастрофические засухи в странах Африки в 1983-1984 гг. были не только страшным бедствием для населения охваченных ими стран, но и тревожным сигналом для всего человечества. Они с новой силой обратили внимание мирового сообщества на глобальную угрозу наступления пустыни, которое происходит не только в Африке, но и в других регионах Земли. По некоторым оценкам, пустыня Сахара наступает на юг со скоростью 5-8 км в год. На земле в целом ежегодно 6 млн. га необратимо превращаются в пустыню.

Решить эту проблему можно только путем перехода к более интенсивным системам земледелия и насаждения лесов. И то и другое требует огромных капиталовложений,

которые едва ли осуществимы за счет внутренних накоплений африканских стран. В создании преграды наступлению пустынь должно быть заинтересовано все мировое сообщество.

Немалый вред окружающей среде на современном этапе наносят и отходы от производственной деятельности человека, а также бытовые отходы. Проявления этого — дым и газ из труб предприятий, выхлопы автомобилей, химикаты и др. По некоторым данным, только углекислого газа в атмосферу ежедневно выбрасывается 5 млрд. т — примерно по тонне на каждого человека.

Как следствие, человечество столкнулось также с острой проблемой повреждения озонового слоя планеты. Австралийские специалисты утверждают, что каждый процент потери озонового слоя означает рост раковых заболеваний на 2%.

При этом особую озабоченность проявляет население Европы, так как наибольшая угроза уменьшения озонового фильтра может проявиться между 20-м и 50-м градусами северной широты, что затронет наиболее населенные территории Европы, а также Америки. Большие загрязнения ряда регионов приводят к новому социальному явлению - увеличению эмигрантов из особо экологически неблагоприятных зон.

Подводя некоторые итоги, следует подчеркнуть, что если не остановить нарастающую тенденцию загрязнения окружающей среды, может произойти глобальная экологическая катастрофа, связанная с потеплением климата планеты.

Прервать этот процесс может только общество, которое в качестве своей важнейшей задачи должно поставить вопрос о формировании экологического мировоззрения. В настоящее время начата борьба за сохранение окружающей среды во многих странах. Так, движение «зеленых» направляет свою деятельность на формирование общественного мнения, агитацию против приобретения потребителями экологически грязных продуктов и товаров, борьбу за грамотные проекты и т. п. Именно общественное движение в свое время поставило вопрос и пресекло проекты переброски части стока северных рек в Волгу, сибирских рек в Арал, строительства нескольких АЭС.

Не менее неотложной задачей государства и общества является создание обоснованного природоохранительного законодательства. Например, в США произошел резкий поворот от загрязнения окружающей среды к интенсивному ее восстановлению, чему примером может служить восстановление Великих озер, сохранение реки Миссисипи.

Происходящие в мире сдвиги вызывают необходимость формирования целостного цивилизованного мирового сообщества, где общечеловеческие ценности получают приоритетное значение.

Сегодня достаточно четко обозначились тенденции мирового развития. Современный этап НТР характеризуется широкими процессами электронизации различных сторон деятельности и жизни человека. Несомненным достижением современной науки стало также открытие и освоение биотехнологий и возникновение генной и клеточной инженерии. Расширилась и сфера использования космоса для решения разного рода задач: космическая техника поможет лучше распознавать и понимать процессы на планете. Значительный прогресс прогнозируется в поиске производства новых видов энергии, материалов. Новейшие научные и технические достижения позволят добиться продвижения в решении общемировых проблем. Сегодня создается новый технологический мир, важнейшей особенностью которого является процесс информатизации, что обусловит широкое распространение на планетарном уровне идей, знаний, а и их применение создаст новые условия социально-экономического развития.

В итоге современная человеческая цивилизация из суммы отдельных частей будет и далее превращаться в органическое целое, связанное не только общностью проживания на нашей планете, а прежде всего — взаимопереплетением в различных сферах (экономика, политика, культура и т. д.) своей деятельности.

ПРИМЕЧАНИЕ

В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:

1. Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. — М., 1996. — 304 с.
2. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. - М., 1995. - 103 с.
3. «Третий мир» и судьбы человечества. - М., 1990. - 203 с.
4. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. - М., 1998. - 334 с.
5. Спиридонов И.А. Мировая экономика. - М., 1998. - 256 с.
6. Экономика и бизнес / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1993. — 464 с.
7. Азия и Африка сегодня. - 1996. - № 12. - С. 37-39; 1997. - № 1. - С. 28-31; № 5. - С. 26-29.
8. Вопросы экономики: 1995. - № 2. - С. 129 -153; 1997. - № 2. - С. 114-134.
9. Мировая экономика и международные отношения:
1995 г. - № 2. - С. 23-36; 146-153.
1996 г. - № 1. - С. 4-156; № 2. - С. 126-135; № 3. - С. 118-139; № 8. - С. 19-25.
1997 г. - № 3. - С. 19-33; № 7. - С. 151-155; № 8. - С. 149-153; № 9. - С. 85-94; № 10. - С. 85-94; № 12. - С. 14-24.
10. Новое время. - 1997. - № 50. - С. 5.
11. Business Week / Бизнес Уик. 1996. - № 1. P. 2-61.

Таблица 6

Источники: [3, с. 75]

[UN, Monthly Bulletin of Statistics, FAO, Production Yearbook, 1996]

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Россия в мировом хозяйстве. Процессы подключения РФ к системе международных экономических отношений.

Как было показано, на современном этапе эволюции мирового хозяйства происходят заметные сдвиги в соотношении сил между основными его силовыми центрами. Кроме того, ряд стран и региональных группировок смогли добиться серьезного прогресса на пути экономического развития и, продолжая укреплять свои позиции в мировом сообществе, стали оказывать довольно заметное влияние на процессы совершенствования мирохозяйственных связей. В данном контексте было бы весьма интересно выявить важнейшие характеристики современного положения России в меняющейся системе этих отношений, определить его возможные перспективы. [См. Примечание.]

Россия в мировом хозяйстве

Ныне по-прежнему актуальна необходимость достижения России соответствующего ее потенциалу места в мировой экономике. При этом следует отметить некоторую противоречивость современных позиций РФ в мировом хозяйстве.

Так, с одной стороны, в результате распада существовавших некогда мировой социалистической системы хозяйства и Советского Союза Россия заняла ныне своего рода промежуточное положение между наиболее продвинутыми в экономическом отношении и

развивающимися странами. По многочисленным оценкам специалистов, распад СССР означал для Российской Федерации ощутимые геополитические потери и заметные осложнения во взаимодействии ее с мировым сообществом.

Как известно, на протяжении четырех послевоенных десятилетий положение Советского Союза в мировом хозяйстве давало основания рассматривать его как развитую в экономическом и научно-техническом плане державу, к тому же обладающую разнообразными и значительными сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами. В этот период по совокупному экономическому потенциалу и абсолютным размерам ВВП СССР, в котором Российской Федерации принадлежало весьма видное место, находился на второй позиции в мировой «табели о рангах» после США, фактически опережая прочие страны «Большой семерки» и Китай. Его положение в качестве одной из «сверхдержав» поддерживалось в немалой степени и военно-стратегическим паритетом с США. [Здесь и далее см. подробнее: 2, 3, 4.]

Тем не менее по ряду показателей – объем ВВП на душу населения, производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве, качество жизни, степень включенности в мирохозяйственные связи, структура экспорта (в котором зачастую преобладали товары сырьевой группы) – СССР заметно отставал от уровня группы промышленно развитых государств.

Это во многом обуславливалось линией на поддержание военно-стратегического паритета с США в период «холодной войны» и невысокой эффективностью производства в так называемых «гражданских» отраслях хозяйства. Военно-стратегическое соперничество отвлекало весьма значительные народнохозяйственные ресурсы и осложняло достижение сбалансированности экономического развития страны. Появившиеся в дальнейшем (1985-1991 гг.) слабости экономической политики СССР также не могли способствовать укреплению его позиций в современном мировом хозяйстве.

С другой стороны, в качестве «наследства» от СССР Российская Федерация ныне располагает значительной частью его территории, экономического потенциала и внешнеэкономических связей, а параллельно – имеет комплекс присущих прежнему периоду социально-экономических проблем и противоречий. Одним из последствий распада СССР стала сложная социально-экономическая ситуация в России, ухудшившаяся в результате разрыва сложившихся хозяйственных связей с другими бывшими его республиками. Кроме того, проявилась достаточно слабая обеспеченность России продовольствием, готовыми изделиями производственного и личного потребления и т.д.

Так, Российская Федерация, унаследовала примерно 2/3 экономического потенциала СССР. Тем не менее продолжавшийся и в годы «самостоятельного» развития вследствие недостатка инвестиций износ основных производственных фондов привел к существенному старению парка машин и оборудования.

По существующим оценкам, к середине 90-х годов свыше 1/2 основных фондов в России нуждались в немедленной замене с тем, чтобы ограничить тенденцию к росту числа разного рода технологических аварий на предприятиях страны и обеспечить нормальный ход развития отечественных индустрии и транспорта.

Постепенно продвигаясь к формированию экономики рыночного типа, Россия в условиях растущего воздействия рыночных факторов на производство и поведение хозяйствующих субъектов не смогла добиться пока радикального улучшения своего социально-экономического положения – все еще сохраняются последствия спада производства, снижения инвестиционной активности, не решены прочие проблемы (неплатежи, ситуация с безработицей). Своего рода кризисный характер нынешнего состояния, недочеты в экономическом развитии страны в 90-е годы и привели Россию к занятию промежуточной позиции в мировой иерархии между промышленно развитыми и развивающимися странами.

Так, положение России в мировой экономике в конце XX века характеризуется следующими данными:

удельный вес страны в совокупном валовом продукте мира снижался с 3,4% до менее чем 2,0% [см. таблицу 1];

доля в мировом промышленном производстве не превышает 4% [см., например: 1, с. 55-62];

по уровню производительности труда в промышленности (годовая выработка на одного занятого) страна занимала 64-ю, а в сельском хозяйстве - 77-ю ступень в мировой классификации [см. там же];

по численности населения на начало 1999 г. - 148,3 млн. человек (2,5% мирового) - РФ находится на шестой позиции в мире после Китая, Индии, США, Индонезии и Бразилии.

Согласно оценке экспертов ряда авторитетных международных организаций, ныне Россия по-прежнему имеет недостаточно продвинутый первичный сектор, несбалансированный вторичный и неразвитый третичный сектор. Тем не менее определенные перспективы развития экономики страны связаны с тем, что на российской территории находятся значительные запасы разнообразных и наиболее ценных видов полезных ископаемых (нефть, газ, руды различных металлов и т.д.).

Кроме того, удалось сохранить в стране мощный научно-технический потенциал, значительные интеллектуальные ресурсы, а также сравнительно высокий общеобразовательный и культурный уровень большей части населения.

Наконец, перспективы обусловлены продолжением осуществления курса реформ в отечественной экономике, в ходе которых должно произойти ее оздоровление на основе структурной перестройки и перехода к рыночным условиям хозяйствования.

Однако решение подобных задач в последнее время оказалось весьма осложнено.

Так, со второй половины 1998 года в отечественной экономике проявились кризисные явления, обусловившие ряд негативных тенденций в ее развитии. Эти сдвиги, обозначившиеся на фоне разветывания валютно-финансовых потрясений в юго-восточном регионе Азии и затем во многих районах мира, привели к тому, что в 1998 году в России произошло довольно заметное сокращение производства валового внутреннего продукта - на 4,6%; а также выпуска промышленной и сельскохозяйственной продукции соответственно на 5,2% и 12,3%; объемов инвестиций - на 6,7% и розничного товарооборота - на 4,5%; реальной заработной платы - на 13,8%. Подобные негативные изменения наблюдались и в сфере внешнеэкономических связей РФ.

Тем не менее в современных, во многом иных условиях, когда наметились и продолжают происходить существенные сдвиги в мировом хозяйстве, изжили себя некоторые догмы, а переход к открытой экономике стал составной частью процесса рыночной трансформации, РФ должна быть в состоянии подойти к новой стадии - ликвидации разнообразных препятствий, мешавших более полно масштабному вовлечению ее в процессы интернационализации хозяйственной жизни, систему международного разделения труда. Несмотря на трудности переходного периода и переживаемые отечественной экономикой кризисные потрясения в стране должны создаваться различные предпосылки для расширения участия России в современных мирохозяйственных связях.

Процессы расширения участия РФ в системе международных экономических отношений

Как уже было отмечено, позиции страны в мировой экономике и системе мирохозяйственных связей определяются рядом факторов, среди которых наиболее значимы уровень развития и динамика движения национальной экономики, степень ее открытости и включенности в международное разделение труда, а также развитость и структура ее

внешнеэкономических контактов, способность национальной экономики соответствовать постоянно меняющимся условиям международной хозяйственной жизни. В новых условиях необходимо обеспечить органичное расширение российского участия в системе международных экономических отношений и более полное использование возможностей международного разделения труда для решения как внутриэкономических задач страны, так и проблем совершенствования ее внешнеэкономических связей.

Перспективы такой эволюции обусловлены вполне объективным характером повышения уровня взаимосвязи и взаимозависимости между национальными хозяйственными системами и процессами в сфере международных экономических связей.

По мнению многих экспертов, основой создания жизнеспособной экономики переходного периода в России следует считать ее открытость, имея в виду «оздоравливающий эффект» конкуренции из-за рубежа. Именно в этих условиях мировой рынок прямо и косвенно влияет на формирование цен на отечественную продукцию, а у российских производителей остается такой выход, как повышение качества и конкурентоспособности продукции, расширение ее производства при снижении всех видов затрат. Следует учитывать, что переход к экономике открытого типа должен быть поэтапно осуществляемым процессом с тем, чтобы конкуренция извне не превратилась из созидательного фактора в силу, способную разрушить отечественную экономику.

Как было показано выше, «наследуемой долей» Российской Федерации стало свыше 2/3 внешнеэкономических связей бывшего СССР.

Тем не менее **внешнеторговый оборот РФ**, находившейся еще в составе СССР, в 1986-1991 гг. сократился почти вдвое. Эта тенденция к снижению его стоимости сохранялась и в последующем: только с 1993 года ежегодные объемы внешней торговли России стали увеличиваться. Но в 1993 году этот прирост был достигнут за счет заметной активизации внешнеторговых связей РФ со странами ближнего зарубежья. С регионами дальнего зарубежья экспортно-импортные контакты России начали увеличиваться - и весьма интенсивно - только с 1994 года [см. таблицу 7]. [Здесь и далее см.: 10; 12; 13; 15; 16.]

Следует обратить внимание и на то обстоятельство, что **в текущем десятилетии (то есть с 1991 года) РФ неизменно сводила свой внешнеторговый баланс с положительным сальдо**. Это относится и к балансу экспортно-импортных операций России со странами дальнего и ближнего зарубежья, хотя в середине 90-х годов импорт РФ из стран ближнего зарубежья несколько превышал поставки российских товаров в эти регионы.

Темпы роста объемов внешнеторгового оборота РФ оказались особенно высокими в середине 90-х годов, когда они составляли за год соответственно свыше 16,0% и 20,0%.

Однако **в конце текущего десятилетия ситуация во внешней торговле России существенно меняется**. Прежде всего, свою негативную роль сыграло ухудшение конъюнктуры на внешних рынках, а также неблагоприятные сдвиги во внутрихозяйственном развитии (обострение кризиса в августе-декабре 1998 года).

Итогом стало ошутимое сокращение стоимостного объема российского внешнеторгового оборота (в 1998 году он снизился на 21,6 млрд. долларов США).

В целом **динамика и географическая структура внешней торговли России в 90-е годы выглядит следующим образом:**

Таблица 7

Показатель	Стоимость, (млрд долларов США)							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Товарооборот**								
Всего:	121,9	97,2	101,4	118,1	142,1	151,4	155,0	133,4
рост к предыдущему году, %	-32,5	-20,3	4,3	16,5	20,3	6,5	2,4	-13,9
ДЗ***	95,4	79,4	77,3	89,9	109,8	115,9	119,6	104,7
БЗ****	26,5	17,8	24,1	28,1	32,3	35,5	35,4	28,7
в том числе:								
Экспорт	66,8	54,2	59,2	67,6	81,1	89,1	87,4	73,8
рост к предыдущему году, %	-24,5	-18,9	9,2	14,2	20,0	9,7	-1,9	-15,6
ДЗ	50,9	42,4	44,3	53,0	65,7	71,9	69,5	58,9
БЗ	15,9	11,8	14,9	14,6	15,4	17,1	17,9	14,9
Импорт	55,1	43,0	42,2	50,5	61,0	62,3	67,6	59,6
рост к предыдущему году, %	-41,9	-22,0	-1,9	19,7	20,8	2,1	8,5	-11,9
ДЗ	44,5	37,0	33,0	36,9	44,2	44,0	50,1	45,8
БЗ	10,6	6,0	9,2	13,6	16,8	18,3	17,5	13,8
Сальдо	11,7	11,2	17,0	17,1	20,1	26,8	19,8	14,2

* Оценка.

** Данные включают объемы неорганизованной («челночной») торговли.

*** ДЗ - страны дальнего зарубежья.

**** БЗ - страны ближнего зарубежья.

Как показывают статистические данные, *доля регионов дальнего зарубежья во внешнеторговом обороте России несколько колеблется*, составляя все же примерно 4/5 (в 1998 году она поднялась до 78,6% по сравнению с 78,0% в 1997 году). В географии российского экспорта и импорта преобладают именно эти регионы, хотя и по-разному (их удельный вес в отечественном вывозе товаров доходил до 80,0%, а в товарных закупках РФ за рубежом - до 75,0%).

Так, в 1998 году в структуре российского внешнеторгового оборота на государства-члены Европейского союза приходилось около 34,0%, на регион АТЭС - 17,3% и на страны Центральной и Восточной Европы - 12,5%.

В текущем десятилетии доля государств ближнего зарубежья в российской внешней торговле зачастую превышала 1/5 (в 1998 году 21,4% по сравнению с 22,0% в 1997 году и 21,7% в 1991 году).

Так, в отечественном экспорте удельный вес этих регионов несколько снизился - с 23,8% в 1991 году до 20,2% в 1998 году, а их доля в закупках РФ товаров по импорту увеличилась, составив в 1998 году 23,2% по сравнению с 19,2% в 1991 году.

Крупнейшими внешнеторговыми партнерами России в конце текущего десятилетия являлись:

среди стран дальнего зарубежья — Германия (традиционно; на нее в 1998 году приходилось 9,7% объема российских экспортно-импортных связей), США (8,0%), Италия (4,4%), Нидерланды (4,3%), Великобритания (3,7%) и Финляндия (3,0%);

из числа государств ближнего зарубежья - Украина (традиционно; ее доля во внешнеторговом обороте РФ в 1998 году составляла 7,6%), Белоруссия (8,0%) и Казахстан (3,3%) [см. также таблицу 8].

Таблица 8

Экспорт России (%)			Импорт России (%)		
	Всего	100,0		Всего	100,0
1.	Украина	10,2	1.	Украина	16,0
2.	Германия	7,8	2.	Германия	10,8
3.	Китай	6,0	3.	Казахстан	6,8
4.	США	5,4	4.	США	6,5
5.	Швейцария	4,2	5.	Белоруссия	5,7
6.	Великобритания	3,9	6.	Италия	4,9
7.	Япония	3,9	7.	Финляндия	3,4
8.	Нидерланды	3,7	8.	Франция	2,7
9.	Белоруссия	3,5	9.	Великобритания	2,3
10.	Италия	3,5	10.	Китай	2,2

Сокращение внешнеторгового оборота РФ в 1998 году (когда в августе-декабре его объем снизился по сравнению с тем же периодом 1997 года на 32,8%) происходило за счет довольно заметного уменьшения стоимостных объемов российского экспорта и импорта.

Так, совокупные поступления от вывоза отечественных товаров в 1998 году составили 73,8 млрд. долларов США против 87,4 млрд. долларов США в 1997 году, то есть сократились примерно на 1/6. При этом суммарная стоимость экспорта РФ в кризисные август-декабрь 1998 года по сравнению с теми же месяцами 1997 года снизилась более чем на 1/5. Сравнение аналогичных показателей в декабре 1997 и 1998 годов показывает их сокращение также почти на 1/5.

Подобное уменьшение стоимостных объемов российских поставок за рубеж (на фоне роста их физического объема на 1,6%) в течение 1998 года было обусловлено снижением экспортных цен в среднем на 17,6% (в том числе на товары, поступавшие в регионы дальнего зарубежья - на 16,4% и в страны ближнего зарубежья - на 22,4%).

Понятно, что недавние кризисные потрясения в Азии, понижение инфляции в промышленно развитых странах, придание еще большей открытости рынкам могли несколько ослабить мировую хозяйственную конъюнктуру и спрос. Это, в свою очередь, приводило к появлению избыточных запасов сырьевых ресурсов и падению мировых цен на них. Произошло и снижение средних контрактных цен по многим позициям отечественного сырьевого экспорта. В итоге российские экспортеры в 1998 году по сравнению с 1997 годом только на зарубежных поставках минерального топлива понесли из-за снижения цен потери, оцениваемые в 10,8 млрд. долларов США. К сожалению, по существующим прогнозам, и в 1999 году ситуация на некоторых мировых рынках по ценовым параметрам может остаться неблагоприятной для РФ.

Следует иметь в виду, что **товарная структура российского экспорта по-прежнему отличается известным своеобразием.**

Так, вывоз РФ и в настоящее время сохраняет свою сырьевую направленность. По стоимости в нем преобладают топливно-энергетические товары, доля которых в общем объеме российского экспорта хотя и снизилась в 1998 году на шесть процентных пунктов, все же остается самой большой - 39,5% (в 1997 году - 45,6%, в 1996 году - 46,2%).

При этом удельный вес черных и цветных металлов в совокупной стоимости отечественного вывоза товаров в 1996-1998 гг. был почти постоянным - чуть менее 16,0%, а на такую товарную группу, как машины, оборудование и транспортные средства, приходилось в 1996 году 9,4%, в 1997 году - 9,9% и в 1998 году - 10,5%. На долю прочих товарных групп в российском экспорте в эти годы приходилось до 28,9-34,1%.

Среди негативных тенденций в развитии экспортно-импортных контактов современной России в последнее время выделяется сокращение российского присутствия на многих важных региональных и мировых товарных рынках. Так, РФ ослабляет свои позиции на рынках развивающихся, некогда социалистических стран (бывших членов СЭВ), в регионе СНГ; а, кроме того, отечественные товаропроизводители потеснены иностранными конкурентами с внутреннего рынка России.

Зарубежные конкуренты стремятся ослабить позиции РФ также на таком специфическом рынке, как рынок вооружений. Согласно аналитическим оценкам, емкость мирового рынка вооружений на период до 2000 года должна составлять примерно 40 млрд долларов США ежегодно, причем, как предполагается, в перспективе она будет снижаться. Но если в конце 80-х годов СССР принадлежало до 38% этого рынка, а США - 20%, то, по оценкам американских аналитиков, к 2000 году на долю США будет приходиться уже до 60%, а России - лишь 5-6% его объема. Тем не менее в настоящее время ГК «Росвооружение» поставляет профильную продукцию в 64 страны мира, а более 4/5 ее экспорта приходится на Китай, Индию, Иран, ОАЭ, Вьетнам, Грецию и Алжир.

При этом валютные поступления от зарубежных заказчиков составили в 1998 году 2,3 млрд. долларов США, а портфель имеющихся до 2004 года заказов оценивается в 8,4 млрд. долларов США.

Ныне, несмотря на сужение мирового рынка вооружений и ужесточение конкурентной борьбы, Россия старается не сдавать свои позиции и, по данным западных экспертов, занимает здесь четвертую позицию после США, Великобритании и Франции. [См.: 2; 13; 15.]

Российский импорт товаров из-за рубежа в 1998 году существенно сократился, причем особенно заметно в кризисный период августа-декабря, когда его стоимость уменьшилась на 48,2%. Впервые с 1994 года произошло столь крупное понижение его стоимостного объема - на 11,9% (примерно до уровня 1995 года). По мнению экспертов, подобная его динамика обусловлена разворачиванием в РФ с августа 1998 года финансового кризиса и, соответственно, девальвацией рубля (в три раза), а также снижением импортных цен в среднем на 13,9%.

Вследствие проявившегося в РФ в 1998 году финансового кризиса среднемесячный объем импорта в сентябре-декабре по сравнению с периодом январь-июль снизился практически вдвое.

Кроме того, в 1998 году уменьшились и физические объемы российских закупок товаров за рубежом на 5,4%.

При этом в ***географической структуре импорта РФ*** доля стран дальнего зарубежья несколько повысилась (с 74,1% в 1997 году до 76,8% в 1998 году), а государств ближнего зарубежья понизилась (с 25,9% до 23,2%). Подобные сдвиги обусловлены снижением импортных цен на товары, приобретаемые РФ в указанных регионах (соответственно, на 15,0% и 6,4%).

Довольно ощутимое понижение цен по импортным закупкам было связано с дефицитом валютных ресурсов и тенденцией к росту закупок товаров низкого качества (особенно в зоне СНГ, откуда ввозятся товары невысокого качества, с небольшим сроком хранения, хотя и по относительно более высоким в сравнении с дальним зарубежьем импортным ценам).

В товарной структуре импорта РФ в 1997-1998 гг. не происходило существенных изменений. Так, при сокращении на 1/6 закупок машинотехнической продукции ее доля в суммарном объеме российского импорта (прежде всего - из регионов дальнего зарубежья) несколько возросла - до 2/5. На приобретаемые Россией за рубежом продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье приходилось свыше 1/4, на продукцию химической промышленности - 1/6 и на прочие товарные группы - менее 1/5 всех закупок РФ по импорту.

Вместе с тем РФ предпринимает шаги к расширению и диверсификации своих экспортно-импортных связей.

Так, наряду с попытками проведения структурной перестройки, прежде всего, в промышленной сфере страна активизирует и свою внешнеэкономическую деятельность.

С середины 1992 г. Российская Федерация получила статус наблюдателя в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ), точнее, формально унаследовала данный статус от бывшего СССР. В июне 1993 г. Генеральному директору ГАТТ было

направлено официальное заявление правительства России о намерении присоединиться к ГАТТ в качестве полномочного участника. Передача в ГАТТ в феврале 1994 г. Меморандума о внешнеторговом режиме РФ стала первым практическим шагом в процессе присоединения России к ГАТТ/ВТО.

Соглашения ВТО обеспечивают баланс прав и обязательств стран-участниц, предусматривают усиление системы арбитражного рассмотрения торговых споров. Понятно, что без участия в многосторонней системе регулирования торговли Россия будет неизбежно подвергаться дискриминационным односторонним мерам и, прежде всего, со стороны своих западных партнеров.

Планируемое присоединение Российской Федерации к ВТО сможет оказать положительное воздействие на ход экономических реформ, структурную перестройку экономики, ориентированную на дальнейшее включение страны в международное разделение труда.

Как известно, **немаловажным фактором развития экономики России и включения ее в мирохозяйственные связи могли бы стать иностранные инвестиции.**

На современном этапе российская экономика представляет известный интерес как объект для приложения капитала, несмотря на противоречивость и сложность социально-экономического положения России.

Так, согласно официальным данным, количество предприятий с иностранными инвестициями в РФ в последние годы возросло, составляя в 1991 году - 2022, в 1993 году - 7989, а в 1996 году превысило 16 000.

Несмотря на достаточно заметное нарастание притока иностранных капиталовложений в экономику - России, его абсолютные ежегодные объемы пока значительно меньше необходимых (по оценке, до 35-40 млрд. долларов США в год). Согласно данным Госкомстата РФ, **динамика и структура привлекаемых ныне в российскую экономику из-за рубежа средств представляются следующими:**

Таблица 9

Виды ресурсов		1994	1995	1996	1997	1998
Прямые инвестиции	А	548,9	1876,9	2090,0	5333,0	3361,0
	Б	52,1	67,1	32,1	43,4	28,6
Портфельные инвестиции	А	0,5	30,0	45,4	681,0	191,0
	Б	0,1	1,1	0,7	5,5	1,6
Прочие	А	504,0	889,8	4370,7	6281,0	8221,0
	Б	47,8	31,8	67,2	51,1	69,8
Итого	А	1053,4	2796,7	6506,1	12295,0	11773,0
	Б	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

А – млн долларов США; Б – % к итогу

Проявившееся в 1997 году некоторое замедление темпов роста иностранных инвестиций (61,4% против 232,6% в 1996 году) обусловлено резким изменением доходности государственных ценных бумаг, вложения в которые отражены в графе «прочие средства». Кроме того, финансовый кризис 1997 года способствовал оттоку иностранных инвестиций из России на сумму 2,0 млрд. долларов США.

Невысокая пока в целом активность иностранных инвесторов связывается также с различными условиями привлечения и использования иностранных капиталовложений в РФ, заметно сдерживающими их приток в страну.

Так, согласно экспертной оценке, на величину годового притока средств из-за рубежа ныне отрицательно влияют несовершенство законодательной базы в России, спад производства и экономическая стагнация, значительность «теневой экономики», низкий платежеспособный спрос на внутреннем рынке, а также растущая внешняя задолженность РФ. [См. 12.]

Среди крупнейших вкладчиков капитала в российскую экономику во второй половине 90-х годов выделяются США, Великобритания, Швейцария и Германия. Только

на их долю в 1997-1998 гг. приходилось почти 80,0% всей суммы притока в Россию капитальных ресурсов из-за рубежа.

В целом, *география источников получения иностранных инвестиций в РФ в 1998 году выглядела следующим образом:*

Таблица 10

№	Страны-доноры	Объемы вложенных инвестиций		
		Всего (млн. долл. США)	Доля, %	В т.ч. прямые (млн долл. США)
1.	Германия	2848	24,2	328
2.	США	2238	19,0	1170
3.	Великобритания	1591	13,5	205
4.	Франция	1546	13,1	15
5.	Кипр	917	7,8	403
6.	Нидерланды	877	7,5	610
7.	Швейцария	411	3,5	40
8.	Люксембург	228	1,9	3
9.	Финляндия	185	1,6	141
10.	Швеция	146	1,2	70
11.	Прочие	786	6,7	376
Итого (84 страны-донора)		11773	100,0	3361

По данным Госкомстата РФ, общая сумма накопленных РФ иностранных инвестиций составила на начало 1998 года 21,8 млрд. долларов США. Здесь также очевиден приоритет ведущих вкладчиков капитала в российскую экономику. Так, удельный вес США в названной сумме равнялся 28,5% (6,23 млрд. долларов), Великобритании - 16,7% (3,64 млрд. долларов), Швейцарии - 15,4% (3,36 млрд. долларов) и Германии - 11,6% (2,54 млрд. долларов США), а на долю всех прочих иностранных инвесторов пришлось всего 27,8% этой суммы.

При этом *распределение накопленных Россией на 1 января 1998 года иностранных капиталовложений по отраслям хозяйства показано в таблице II.*

Согласно материалам Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, *на конец сентября 1998 года в российскую экономику было вложено уже 36,2 млрд. долларов США иностранных инвестиций.* [Здесь и далее см. 14; 16; 18.]

В условиях кризисных потрясений в отечественной экономике, оказавших влияние на деятельность инвесторов из-за рубежа, в притоке иностранного капитала наметились некоторые сдвиги. Так, заметно возрос в абсолютном (почти на 1/3) и относительном (примерно на 19 процентных пунктов) исчислении стоимостной объем ресурсов, учитываемых как «прочие», стоимость поступивших извне прямых инвестиций за год снизилась на 37,0%, а их удельный вес в совокупном объеме иноинвестиций в экономику РФ сократился на 15 процентных пунктов — до 28,6%. Наконец, более чем втрое уменьшился приток портфельных вложений - до 191 млн. долларов США (1,6%). Таким образом, впервые за прошедшее пятилетие обозначилось снижение объемов получаемых Россией из-за рубежа капитальных ресурсов, причем не только в целом, но и по двум важным составляющим. В основе такого «инцидента» находились политическая и экономическая нестабильность в РФ, кризисные явления середины - конца 1998 года [см. таблицу 9].

Таблица 11

Отрасли хозяйства	Инвестиции*			Итого	
	Прямые	Портфельные	Прочие	Сумма	%
Всего	9945,8	439,8	11429,6	21,815,2	100,0
Промышленность	4654,3	91,8	4440,2	9186,3	42,1
Топливная	1085,4	—	2403,7	3489,1	16,0
Машиностроение и металлообработка	417,1	5,2	521,3	943,6	4,3
Пищевая	1618,3	48,7	346,7	2013,7	9,2
Торговля и общественное питание	725,7	14,9	315,3	1055,9	4,8
Обеспечение функционирования рынка	527,8	290,8	1529,6	2339,2	10,7
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	2791,3	4,9	4292,5	7088,7	32,5

* Данные в млн долларов США, в % к итогу.

Тем не менее известную инвестиционную активность в России продолжали демонстрировать и прежде ведущие вкладчики капитала из Германии (28,6% суммарного объема), США (17,8%), Франции (14,6%) и Великобритании (14,2%).

В региональном распределении получаемых РФ из-за рубежа ресурсов в конце текущего десятилетия сохранялись ранее наметившиеся тенденции. Так, свыше 2/3 иноинвестиций в период январь-сентябрь 1998 года поступило в Центральный экономический район, причем 57,4% из них — в Москву, а остальные средства распределились между сырьевыми и крупными машиностроительными центрами и областями.

Тем не менее некоторые изменения произошли в отраслевой структуре притока иностранных инвестиций в экономику РФ, хотя и не обнаружилось кардинальных перемен и смены приоритетов.

По-прежнему *крупнейшими реципиентами капиталовложений из-за рубежа в отечественной экономике оставались финансовый и банковский сектор*, коммерческая деятельность по обслуживанию рынка (2/5 всех полученных средств), а в отечественной промышленности - топливная и пищевая отрасли (16,0% и 12,5%, соответственно).

Повысился интерес иностранных вкладчиков капитала к сфере торговли и общественного питания (рост инвестиций более чем вдвое), предприятиям транспорта, связи (тройкратный рост вложений) и строительства (увеличение капиталовложений в 10 раз). В целом динамика отраслевого размещения в РФ полученных из-за рубежа инвестиций выглядит следующим образом:

Таблица 12

Отрасли – получатели инвестиций в экономике РФ	1997 (в % к итогу)	1998 (в % к итогу)
Финансовая, банковская, страховая деятельность, коммерческая деятельность по обслуживанию рынка, управление	58,4	40,9
Промышленность	31,8	39,9
включая:		
топливная	15,8	16,0
пищевая	6,2	12,5
черная и цветная металлургия	4,4	4,5
машиностроение и металлообработка	1,9	2,6
деревобрабатывающая и целлюлозно-бумажная	1,3	2,0
Торговля и общественное питание	4,8	10,2
Транспорт и связь	1,7	5,0
Строительство	0,2	2,0

С точки зрения долгосрочной перспективы РФ может иметь известную привлекательность для инвесторов из-за рубежа. Это предопределяется масштабами сферы

приложения иностранных капиталовложений в России и позитивными сдвигами в ходе рыночных реформ, в стабилизации политической обстановки. Существенную роль играют и такие факторы, как присоединение РФ в 1992 году к крупнейшим международным финансовым организациям - Международному валютному фонду, Мировому банку, Международной финансовой корпорации. Россия заняла место СССР в Европейском банке реконструкции и развития (ЕБРР), созданном в 1991 году для содействия реформам, проводимым странами Восточной Европы. Ожидается и вступление РФ в члены Всемирной торговой организации, что также повышает степень доверия к России как одному из наиболее перспективных участников международного экономического сотрудничества. [См. 4.]

Тем не менее ряд проблем в этой области остаются весьма сложными. Так, все еще непростой для российской экономики является **проблема внешней задолженности**, заметно ограничивающая потенции развития внешнеэкономических связей. Решение проблемы имеет три аспекта: российская задолженность промышленно развитым странам, коммерческим банкам и ряду стран Восточной Европы, долги республик бывшего СССР и задолженность со стороны развивающихся стран самой России. К середине 90-х годов внешний долг России составлял 130 млрд. долларов, из которых 36 млрд. долларов приходилось на государственный долг странам, входящим в состав Парижского клуба, 26 млрд. долларов — долги частным банкам, которыми занимается Лондонский клуб. Прочая часть суммы — это долги бывшим социалистическим странам, а также странам, не являющимся членами Парижского клуба, российские долги поставщикам. [См. подробнее: 4, с. 89-91.]

Согласно оценке агентства «Росбизнесконсалтинг», до 17 августа 1998 года объем государственного долга РФ составлял 55,0% ее валового внутреннего продукта, причем внешний долг равнялся 30,0%, а внутренний - 25,0%. После этой даты ситуация заметно изменилась. Доля государственного долга увеличилась до 95,0% (!) ВВП России, в том числе удельный вес его «внешней» составляющей поднялся до 75,0%, а «внутренней» - снизился до 20,0% российского ВВП.

К 1999 году общая сумма внешней задолженности РФ достигла, по тем же данным, 150,6 млрд. долларов США. При этом на долги бывшего СССР приходится 79,9 млрд. долларов, а «чисто российская» задолженность составляет 70,7 млрд. долларов США.

Но все же соотношение между собственным долгом России и задолженностью других стран по отношению к ней, российская собственность за рубежом, положительный платежный баланс позволяют в целом рассматривать РФ как страну с достаточно стабильным положением в мировом сообществе.

Следует отметить, что Россия не осталась в стороне и от процессов международной миграции населения и рабочей силы.

Распад СССР, переход к рыночным отношениям, экономические и политические перемены и неурядицы, межэтнические столкновения и войны привели к тому, что на территории России оказалось в середине 90-х годов около трех миллионов беженцев. Этот приток беженцев, прежде всего из стран СНГ и Балтии, продолжается.

Кроме того, наблюдавшийся рост безработицы подтолкнул сотни тысяч российских граждан, в том числе высококвалифицированных специалистов, трудоустраиваться за рубежом. Этот поток представляет собой один из крупнейших исходов населения в последние десятилетия нынешнего столетия.

На современном этапе весьма важное значение для РФ имеет создание приоритетных условий возвращающимся мигрантам для инвестирования в сферу экономики. Намечено создать для этого специальную структуру, занимающуюся консультированием, информационным обеспечением возвращающихся мигрантов и оказывающую им конкретную помощь. Возможно также предоставление различных налоговых льгот и льготное кредитование.

Существенное значение имеет и межстрановая миграция рабочей силы в рамках бывшего социалистического лагеря, а также СНГ. [См. подробнее: 1; 3; 7; 9.)

Так, в свое время бывший СССР использовал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи, позднее в РФ приглашались и рабочие из Китая, численность которых сегодня составляет около 40 тысяч человек (не принимая во внимание нелегальный приток). Существенную роль играют и рабочие-иммигранты в структуре занятости в столице России, где трудятся выходцы (рабочие и специалисты) из 78 стран мира. Иммигранты составляют до половины московских строителей, 1/3 работников столичного транспорта. Сравнительно новым явлением стал в середине 90-х гг. заметный приток рабочей силы в Россию из стран ближнего зарубежья (Украины, Молдовы, Беларуси).

На протяжении ряда последних лет в России создана правовая и организационная база эмиграции и иммиграции трудовых ресурсов, разработана также федеральная миграционная программа, заключены двусторонние соглашения с рядом стран по проблемам миграции населения и трудовых ресурсов. Важным направлением интегрирования России в мировое сообщество должна стать ратификация международных конвенций, которые регламентируют процессы трудовой миграции.

ПРИМЕЧАНИЕ

В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — М., 1996. - 196с.
2. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учебное пособие. — М., 1998. — 296 с.
3. Гладков И.С., Царев С.П. Мировое хозяйство: цифры и факты: Учебное пособие. - М., 1995. -75с.
4. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. - М., 1995. - 103 с.
5. Россия: внешнеэкономические связи в условиях перехода к рынку / Под ред. И.П. Фаминского. - М., 1993. - 431 с.
6. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М., 1998. - 336 с.
7. Шишков Ю.В., Евстигнеев В.Р. Реинтеграция постсоветского экономического пространства и опыт Западной Европы. - М., 1994. - 265 с.
8. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. - М., 1997. - 816 с.
9. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя / Под ред. доц. А.С. Булатова. - М., 1995. - 704 с.
10. Российский статистический ежегодник: Сборник статей / Госкомстат России. - М., 1997. - 749 с.
11. Russia: Foreign Economic Relations. Trends and Prospects. Quarterly Review. - 1996. -№2.-М.:VN1KI, 1996.
12. Russia: Foreign Economic Relations. Trends and Prospects. Quarterly Review. - 1998. -№ 1.- М.:VN1KI, 1998.
13. Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 1998. — № 23; 45.
14. Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 1999. — № 6; 14; 25, 28, 41, 53-54.
15. Известия. - 1998. - 11 декабря; 1999. - 13 марта; 9 апреля; 14 апреля; 22 апреля; 27 апреля.
16. Экономика и жизнь. - 1999. - № 4. - Январь.
17. Экономика и жизнь. - 1999. - № 8. - Февраль.
18. Экономика и жизнь. - 1999. - № 11. - Март.

Таблицы 7, 8, 9, 10, 11, 12

Источники: [Рассчитано по: 10; 11; 12; 13; 16; 17.]
[Составлено по: 10; 12; 13; 14.]
[Составлено по: 12; 13; 14.]
[Составлено по: 12; 13; 14; 18.]
[Составлено по: 10; 12; 14; 18.]
[Составлено по: 14; 18.]

ПРИЛОЖЕНИЕ

СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ*

* См. Примечание.

Абсолютные преимущества - выгоды, которые основаны на разной величине затрат на производство в отдельных странах-участницах внешней торговли.

Акционерное общество (АО) - предприятие, средства которого формируются за счет эмиссии и размещения акций этого предприятия. Кроме собственного капитала АО используют также заемный капитал в виде привлекаемых банковских кредитов и выпуска облигаций.

На практике акционерами АО могут быть как *юридические*, так и *физические лица*, но чаще в этом качестве выступают банки, промышленные, торговые и страховые компании. Высшим органом АО является общее собрание его акционеров, которое принимает решения по наиболее важным вопросам деятельности общества.

Появившись впервые в начале XVII века, акционерные общества получили достаточно широкое распространение и ныне представляют собой основную организационную форму предприятий, функционирующих в различных сферах рыночной экономики.

Акция - ценная бумага, которая не только удостоверяет участие ее собственника в формировании средств акционерного общества, но и дает ему право на получение соответствующей доли прибыли АО, то есть дивиденда. Приобретение и продажа акций производятся в том числе на фондовой бирже.

Аренда машин и оборудования - форма кредитования экспорта, осуществляемого без передачи прав собственности на данный товар его арендатору.

Такая аренда может предоставляться в *краткосрочном* (рейтинг), *среднесрочном* (хайринг) и *долгосрочном* (лизинг) плане, позволяя арендодателю существенно расширить сбыт своей товарной продукции, а арендатору - избежать значительных расходов на приобретение дорогостоящего оборудования.

Аукцион международный - форма реализации отдельных партий товаров или предметов, выставляемых для осмотра и считающихся проданными предложившему наивысшую цену покупателю. На практике в мировой торговле аукционными товарами являются пушнина, невытая шерсть, табак, чай, предметы антиквариата, скаковые лошади и др.

Наиболее известными в современном мире считаются крупные международные аукционы, проходящие в Лондоне (Великобритания), Нью-Йорке (США), Монреале (Канада), Амстердаме (Нидерланды), Калькутте (Индия), Коломбо (Шри-Ланка).

Бартер - товарообмен, операция, обеспечивающая прямой обмен одного товара на другой. При этом торговля идет по схеме «товар за товар» на основе заключенного договора.

Бартерная сделка представляет собой прямой натуральный товарообмен (без использования денег) между государствами, фирмами, предприятиями в период неразвитых товарных отношений, кризиса и неустойчивости валют.

Несмотря на то, что при бартерных операциях не происходит денежных платежей, товарные поставки оцениваются в денежной форме и балансируются в соответствии с ценами (мировыми или договорными на основе мировых). Главными причинами бартерной сделки служат как неустойчивость денежного обращения, высокие темпы инфляции, подрыв доверия к денежной единице, так и нехватка валюты.

«Бегство капиталов» - миграция в течение небольшого отрезка времени значительного объема краткосрочных вложений ссудного капитала между отдельными странами с рыночной экономикой. Предпосылкой такого перемещения капитала становится введение где-либо более высокой (по сравнению с национальной) ставки банковского процента, что приводит к нарушениям баланса спроса и предложения на международном рынке капитала.

Безработные (согласно стандартам Международной Организации Труда) - категория лиц от 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период: (1) не имели работы (доходного занятия); (2) занимались поиском работы (обращались в службу занятости, непосредственно к администрации предприятия, помещали объявления в печати, использовали личные связи и т.д. или предпринимали шаги к организации собственного дела); (3) были готовы приступить к работе.

При отнесении к категории безработных учитываются все перечисленные выше критерии. При этом учащиеся, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней.

Биржа - форма организации оптовой, в том числе международной, торговли партиями товаров, отличающихся устойчивыми и четкими качественными параметрами (*товарная биржа*), а также систематических операций по купле-продаже золота, ценных бумаг, валюты (*фондовая биржа*).

Валовая добавленная стоимость - вновь созданная стоимость в процессе производства товаров и услуг. Стоимость, добавленная к стоимости потребленных в данном процессе продуктов и услуг; показатель в системе национальных счетов.

Валовой внутренний продукт (ВВП) - обобщающий экономический показатель внутренней хозяйственной деятельности какой-либо страны.

ВВП выражает совокупную стоимость товаров и услуг, созданных внутри страны без учета результатов внешнеэкономической деятельности; подсчитывается для сопоставления с предыдущими периодами в текущих и базисных ценах; используется для сравнения с подобными показателями других стран и мира в целом.

Расчет ВВП производится такими методами, как *по доходам* (сумма доходов частных лиц, акционерных обществ и частных компаний, а также государства от предпринимательской деятельности внутри страны), *по расходам* (сумма расходов на личное и государственное потребление, на капиталовложения) и *по добавленной стоимости* (сумма стоимости условно чистой продукции всех сфер экономики).

Валовой национальный продукт (ВНП) - обобщающий показатель социально-экономического развития страны, который определяется как совокупная стоимость всех товаров и услуг, произведенных какой-либо нацией за год в сфере материального и нематериального производства, включая как внутреннюю, так и внешнеэкономическую деятельность.

Валюта - различные платежные документы или денежные обязательства, выраженные в какой-либо национальной денежной единице и используемые в международных расчетах.

Валютный курс - цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Специалисты различают твердо фиксированный и «плавающий» курсы валют.

Венчурные предприятия - фирмы, которые функционируют в сфере научных исследований, инженерных разработок, инноваций, осуществляемых, как правило, по заказам крупных компаний и государственным контрактам. К таким предприятиям примыкает широкий спектр фирм, занимающихся маркетингом, консультированием, рекламой.

Создаваемые прежде всего в передовых областях такие компании не только способствуют поступательному развитию НТП, но и определяют основные направления структурной перестройки в наиболее значимых и продвинутых отраслях и видах производств.

Внешнеторговый баланс - соотношение между стоимостными объемами экспорта (сумма цен вывезенных из страны товаров и услуг) и импорта (сумма цен товаров и услуг, которые ввезены в страну из-за рубежа), определяемое на какой-либо период (месяц, квартал, полугодие, год).

При этом различают: *активный* внешнеторговый баланс (в случае превышения стоимости экспорта данной страны над стоимостью ее импорта); *пассивный* (когда ввоз товаров и услуг из-за рубежа оказывается по стоимости более значительным, чем вывоз отечественных товаров и услуг за границу); а также *нетто-баланс* (при равенстве стоимости экспорта и импорта товаров и услуг данной страны).

Внешний долг - сумма задолженности какого-либо государства, накопленная за счет получения им займов от других государств (в эту сумму включаются как непогашенные внешние займы, так и невыплаченные проценты по ним). При этом специалисты различают *капитальный* и *текущий* государственные долги.

Считается неблагоприятной (опасной) ситуация, когда платежи по долгу составляют весьма существенную часть (20—30%) поступлений иностранной валюты от внешнеэкономической деятельности данной страны, поскольку становится трудно обеспечивать привлечение новых займов из-за рубежа.

Встречная торговля - совокупность разного рода сделок, при осуществлении которых приобретение продукции сопровождается ответными поставками товаров в интересах поддержания баланса экспортно-импортных операций.

Встречную торговлю обычно подразделяют на *бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные соглашения, клиринг, сделки «оффсет»*.

Встречные закупки - одна из важнейших форм встречной торговли, осуществляемая, как правило, в сроки от 1 года до 5 лет. Эта форма торговли предполагает, что покупатель может рассчитываться за поставки (в основном, оборудования) из-за рубежа своей продукцией различной степени обработки. Удельный вес подобного обмена в общем объеме встречной торговли превышает 50%.

Глобализация хозяйственной жизни - складывание целостного мирового хозяйства на основе развития разнообразных экономических связей между фирмами, странами и регионами.

Государственное регулирование экономики - в рыночной экономике представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контрольного характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления действующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Государственное экономическое программирование - высшая форма государственного регулирования экономики, задача которого состоит в комплексном использовании в глобальных целях всех элементов государственного регулирования экономики.

Девальвация - официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Среди ее причин выделяются инфляция и дефицит платежного баланса. Поэтому девальвация часто используется в качестве инструмента стимулирования экспорта страны и ограничения ее импорта в интересах улучшения платежного баланса.

Демпинг товарный - экспорт товаров по заниженным ценам, в частности ниже цен внутреннего рынка. Демпинг представляет собой одно из средств проникновения на зарубежные рынки, а потери от него покрываются, как правило, либо за счет иных экспортных операций, либо экспортными субсидиями государства. Установление факта проведения демпинга позволяет стране-импортеру осуществлять протекционистские мероприятия.

Дефлятор - соотношение стоимостных объемов номинального и реального валового продукта страны. Подсчитываемый как частное от деления этих величин при умножении на 100, данный показатель достаточно полно характеризует динамику цен в национальной экономике, так как его расчет производится на основе всех производимых на какой-либо определенной территории товаров и услуг.

Диверсификация экспорта - повышение количества видов и наименований товарной продукции и услуг, предназначенных для реализации за рубежом. В современной международной торговле этот процесс связан с постоянным обновлением ассортимента в условиях НТП.

Дивиденд - часть прибыли АО, которая ежегодно распределяется между его акционерами в зависимости от *количества* и *видов* акций, находящихся в их собственности.

На практике доход владельцев обыкновенных акций колеблется в пределах распределяемой между ними части прибыли АО, а по привилегированным акциям дивиденд выплачивается в размере заранее установленного процента к их нарицательной стоимости.

Естественный прирост населения - разность между числом родившихся и умерших за определенный промежуток времени, как правило, за год. Данная величина может быть как положительной, так и отрицательной.

Забастовка - временная остановка работы, преднамеренно осуществленная группой рабочих с целью удовлетворения различных требований.

Задолженность просроченная - задолженность, не погашенная в сроки, которые установлены договором между партнерами.

Занятые экономической деятельностью - лица, которые в рассматриваемый период времени выполняли работу по найму за вознаграждение, а также приносящую доход работу не по найму самостоятельно или с одним или несколькими партнерами как с привлечением, так и без привлечения наемных работников. В число занятых включаются лица, которые выполняли работу без оплаты на семейном предприятии, а также лица, которые временно отсутствовали на работе по ряду причин (болезнь, уход за больными, ежегодный отпуск и др.).

Заработная плата номинальная - величина заработной платы в текущий период времени; выражена в денежных единицах.

Заработная плата реальная - совокупный объем товаров и услуг, которые можно приобрести на заработную плату в текущем периоде; исчисляется путем деления номинальной заработной платы текущего периода без учета налогов и других удержаний на индекс потребительских цен.

Иммиграция - въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов

Импорт - ввоз из-за рубежа товаров и услуг (а также капитала, технологий, ценных бумаг и т. д.) с целью их реализации (размещения) на внутреннем рынке страны-импортера.

Инвестиции в основной капитал - капиталобразующие инвестиции; представляют собой совокупность затрат, направляемых на создание и воспроизводство основных фондов.

Подобные инвестиции определяются как совокупные затраты на выполнение строительно-монтажных, проектно-изыскательских работ, приобретение оборудования, входящего и не входящего в сметы строений, требующего и не требующего монтажа, производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, рабочего и продуктивного

скота, по насаждению и выращиванию лесных полос, многолетних плодово-ягодных культур, а также прочие подобные затраты.

Инвестиции иностранные - все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения дохода.

На практике инвесторами из-за рубежа могут быть иностранные *физические* и *юридические* лица, государства и международные организации.

Инвестиции капиталобразующие - средства, необходимые для строительства (расширения, реконструкции, модернизации) и оснащения оборудованием инвестируемых объектов, расходы на подготовку капитального строительства, прирост оборотных средств и нематериальных активов, необходимых для нормального функционирования предприятий и организаций.

Индекс потребительских цен - показатель, который характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления.

Индекс физического объема промышленного производства - относительный показатель, характеризующий изменение массы произведенных материальных благ в текущем периоде по сравнению с базисным.

Различают *индивидуальные* и *общие* индексы физического объема промышленного производства. Индивидуальные отражают изменение выпуска одного продукта, общие (сводные) индексы физического объема промышленного производства характеризуют совокупные изменения массы материальных благ, включающей в себя несколько видов продукции. Данный индекс показывает увеличение стоимости всей продукции в результате изменения только ее физического объема при исключении влияния динамики цен.

Индекс физического объема товарооборота - относительный показатель, который отражает изменение объема продажи товарной массы в текущем периоде по сравнению с базисным.

При этом *индивидуальные* индексы характеризуют изменение объема продажи одного товара, а общий индекс физического объема товарооборота характеризует совокупные изменения товарной массы. Этот индекс показывает увеличение товарооборота в результате изменения только его физического объема при исключении влияния динамики цен.

Индекс цен базисный — отношение цены текущего периода к цене периода, принятого за базу сравнения.

Клиринг - система безналичных расчетов за товары и услуги, которая основана на взаимозачете требований и обязательств. В практике международной торговли и других форм мирохозяйственных связей такие расчеты происходят на основе международных платежных соглашений. Ныне существенная часть клиринговых сделок приходится на страны развивающегося мира ввиду ощущающейся в большинстве из них нехватки (или ограниченности) свободно конвертируемой валюты.

Компенсационные сделки - форма долгосрочных внешнеторговых соглашений, предполагающая оплату приобретаемых покупателем товаров поставками иных товаров или предоставлением услуг.

На практике при заключении подобного соглашения стороны обмениваются списками товаров по взаимным поставкам с указанием их количества и цен, что рассматривается в качестве необходимой части соглашения.

В отдельных случаях применяется также частичное денежное покрытие приобретаемых в рамках соглашения товаров. Носящие в основном взаимовыгодный характер подобные сделки рассматриваются тем не менее иногда как недостаточно гибкая форма внешнеторговых связей между отдельными странами.

Конъюнктура - совокупность данных, которые объективно характеризуют текущее состояние экономики в какой-либо определенный период.

Коэффициент естественного прироста - разность общих коэффициентов рождаемости и смертности.

Коэффициент интенсивности миграции общий - индикатор, который характеризует частоту случаев перемены места жительства населением в совокупности за данный период времени; исчисляется как отношение миграционного прироста населения к среднегодовой численности постоянного населения.

Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) - показатель, характеризующий степень отклонения фактического объема распределения денежных доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может изменяться в пределах от 0 до 1. Чем выше значение данного показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

Кредитование внешней торговли — один из важных видов содействия международному обмену. Кредитование предполагает реализацию товаров и услуг с отсроченным платежом или временную передачу финансовых средств и материальных ценностей на условиях возврата и уплаты определенного процента.

По своему *назначению* такие кредиты могут быть *экспортными* и *импортными*, а предоставляться могут как фирмами, так и банками на кратко- (до 1 года), средне- (от 2 до 7 лет) и долгосрочной основе.

Крестьянское (фермерское) хозяйство - самостоятельный хозяйствующий субъект (созданный семьей или отдельным гражданином), осуществляющий производство, переработку, хранение и реализацию сельскохозяйственной продукции на основе использования имущества, земельных и других природных ресурсов, находящихся в его собственности.

Лицензионное вознаграждение - возмещение за предоставление прав на использование лицензий, являющихся предметом лицензионного соглашения. При этом вознаграждение выплачивается как в виде *«роялти»* (фиксированные ставки в процентах на базе фактического экономического эффекта от использования лицензии), так и *паушальных платежей* (определенная твердо зафиксированная сумма, которая устанавливается в зависимости от предварительной оценки возможного экономического эффекта и предполагаемой прибыли на основе использования лицензии). Преимуществом последнего является получение причитающейся суммы вознаграждения владельцем лицензии в сравнительно короткий срок с наименьшим риском.

Международная миграция рабочей силы - перемещение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Международное разделение труда (МРТ) - специализация отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которыми эти страны обмениваются на мировом рынке.

МРТ находится в основе современного развития мирового рынка, важнейших форм международных экономических связей, поскольку выступает фактором (особенно в условиях нарастания научно-технического прогресса) объединения национальных экономик в единое мировое хозяйство.

Международные корпорации (МК) - крупные объединения промышленных, торговых, транспортных и банковских компаний, которые в своей деятельности выходят за рамки национальных экономик, то есть международные по сфере своей деятельности.

Миграционный прирост населения - разность между числом прибывших на данную территорию и числом выбывших за пределы этой территории за определенный промежуток времени. Величина этого индикатора может быть как положительной, так и отрицательной.

Многоукладность - сосуществование в стране нескольких видов социально-экономических систем (укладов), базирующихся на различных формах собственности и разнообразных видах организации и управления хозяйством.

Национальное богатство - совокупность ресурсов страны, составляющих необходимое условие производства товаров, предоставления услуг и обеспечения жизни людей. В объем национального богатства включают нефинансовые произведенные активы (основные фонды, запасы, ценности), произведенные активы (земля, богатства недр, водные ресурсы, нематериальные произведенные активы и пр.), а также финансовые активы и накопленное домашнее имущество населения.

Неорганизованный экспорт (импорт) - легальный вывоз (ввоз) из страны (в страну) товаров физическими лицами с целью дальнейшей их реализации.

Нерезиденты - органы государственного управления зарубежных стран, международные организации, их представительства и офисы, иностранные посольства, расположенные в данной стране, а, кроме того, зарубежные предприятия, включая расположенные за границей предприятия владельцев данной страны; частные лица, обычно проживающие за рубежом, в том числе прибывающие в данную страну.

Нетарифные ограничения - сумма экономических и административных мер, которые в целом выходят за рамки таможенно-тарифной политики и используются как инструменты регулирования внешней торговли.

Специалисты выделяют следующие важнейшие группы таких мероприятий:

- государственное участие во внешнеэкономических операциях (субсидирование производства и экспорта товаров, компенсационные пошлины и пр.);

- осуществление таможенных и административных процедур (антидемпинговые меры, таможенные и консульские формальности и т. д.);

- технические препятствия внешней торговле (санитарно-ветеринарные нормы, свод требований к упаковке и маркировке товара и пр.);

- различные ограничительные меры (импортные лицензии, количественные ограничения и т. п.);

- использование механизма платежей и сборов при импорте (приграничный налоговый режим, импортные депозиты, сборы для статистических исследований и пр.).

Такие *протекционистские* меры ведут к довольно существенному ограничению импорта вообще и, прежде всего, ввоза продовольствия, минерального сырья, чугуна, стали, текстиля.

Неэквивалентный обмен - существующее в практике международной торговли устойчивое нарушение пропорций между затратами на производство товаров и услуг и возмещением их при экспортно-импортных операциях. Причем пропорции обмена формируются на основе соотношений цен. Сдвиги в соотношениях экспортных и импортных цен характеризуются «условиями торговли» и при устойчивости расхождений в динамике и уровне цен на основные товарные группы появляются «ножницы цен».

«Ножницы цен» - один из основных факторов формирования «условий торговли», позволяющий определить экономические выгоды партнеров с учетом структуры их экспорта и импорта.

Такой показатель используется во внешнеэкономической статистике поскольку отражает расхождение уровней и динамики цен на отдельные группы товаров и, прежде всего, на готовые изделия и сырьевые ресурсы.

«Ноу-хау» («Know-how») - совокупность технических, технологических и иных сведений, которые необходимы для производства или освоения какого-либо вида технологии, системы и т. п.

Как правило, на практике передача «ноу-хау» осуществляется на основе соответствующего лицензионного соглашения и включает участие субъекта, предоставляющего лицензию, в запуске технологии, обучении персонала и освоении производства.

Облигации федерального займа с переменным купонным доходом (ОФЗ) - долговые обязательства Российской Федерации в форме государственных ценных бумаг, дающие владельцу облигации право на получение по облигациям суммы основного долга (номинальной стоимости), выплачиваемой при погашении выпуска, а также на получение в соответствии с условиями выпуска дохода в форме купонных выплат.

Объем продукции (работ, услуг) в промышленности - совокупность произведенных предприятием материальных благ и *услуг промышленного характера*; исчисляется в стоимостном выражении за определенный период времени; включает изготовленные предприятием в результате промышленной деятельности готовые изделия, полуфабрикаты, работы (услуги) промышленного характера, предназначенные для реализации, а также для нужд капитального строительства и непромышленных хозяйств данного предприятия. При этом на предприятиях с длительным производственным циклом в объем промышленной продукции может также включаться изменение остатков незавершенного производства.

Относительные (компаративные) преимущества - выгоды, связанные с относительной разницей в затратах на производство, в странах-участницах внешней торговли.

Паритет покупательной способности (ППС) - соотношение между двумя или несколькими национальными валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров; используется для проведения репрезентативных международных сопоставлений (по важнейшим показателям).

Платежный баланс - соотношение денежных платежей, поступающих в страну из-за рубежа, и ее платежей за границу в течение какого-либо определенного периода времени (как правило, за месяц, квартал, полугодие, год). При превышении поступлений из-за границы над собственными платежами страны ее платежный баланс считают активным, в противном случае - пассивным. Поддержание активного платежного баланса содействует укреплению валютного положения страны, напротив, его пассив компенсируется за счет валютных резервов.

В платежном балансе находят отражение все внешнеэкономические операции данной страны за определенное время.

Посевные площади - часть пашни, занятая под посевы сельскохозяйственных культур.

Прибыль (убыток) - часть прибавочного продукта, важный обобщающий показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятий (организаций), отраслей и всей экономики в целом.

Прибыль характеризует эффективность производства, является частью дохода предприятий (организаций) и одним из основных источников доходов государственного бюджета. От размера полученной прибыли зависит финансовое положение предприятий (организаций), возможности выполнения обязательств по платежам в бюджет, перед поставщиками за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги, перед другими кредиторами и т.д.

Приграничная торговля - один из видов международного товарообмена, который осуществляется торговыми фирмами или организациями приграничной зоны сопредельных государств на основе соответствующих соглашений о торговле и платежах, ежегодных протоколов. Такой обмен выступает в качестве канала расширения ассортимента товаров, налаживания и развития прямых связей, укрепления взаимного доверия соседних стран.

Продолжительность безработицы - промежуток времени, в течение которого какое-либо лицо ищет работу, используя при этом любые способы, с момента начала поиска работы и до рассматриваемого периода.

Производственная мощность - максимально возможный выпуск продукции (за год, сутки, смену) или объем добычи и переработки сырья в номенклатуре и ассортименте; оп-

ределяется с учетом полного использования установленного режима работы производственного оборудования и производственных площадей.

Протекционизм - принцип внешнеторговой политики, предполагающий вмешательство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы государственного регулирования.

Разведанные запасы полезных ископаемых - запасы, изученные с высокой степенью детализации, что позволяет проектировать на их базе строительство горнодобывающих предприятий.

Расходы бюджета - денежные затраты государства, связанные с его функционированием.

Расходы домашних хозяйств - совокупность расходов на потребление и расходов, не связанных с потреблением. К расходам на потребление домашних хозяйств относят все денежные расходы, произведенные домашними хозяйствами и отдельными его членами на товары, предназначенные для потребления и на услуги. Расходы, не связанные с потреблением, включают налог на доход и другие прямые доходы, отчисления на пенсии и на социальное страхование и аналогичные страховые взносы, денежные переводы, подарки и аналогичные трансферты, произведенные данным домашним хозяйством или его отдельными членами. Не включаются добавления к сбережениям, инвестированные суммы, возврат ссуд и расходы на другие финансовые операции.

Ревальвация - повышение официального курса национальной денежной единицы по отношению к валютам других стран.

Режим наибольшего благоприятствования - в практике международной торговли представляет собой условие торговых соглашений, предполагающее предоставление договаривающимися странами друг другу всех тех прав, преимуществ, льгот, которыми пользуется или будет пользоваться у них любое третье государство.

Резиденты - физические или юридические лица, имеющие постоянное местопребывание в данной стране (проживающие в стране не менее 12 месяцев и имеющие там центр экономических интересов).

Реимпорт - приобретение и ввоз из-за рубежа товаров отечественного производства, которые не подвергались там переработке.

Специалисты относят к таким товарам не реализованные на аукционах, возвращенные с консигнационных складов, забракованные и пр. При этом товары, вывезенные временно за границу на выставки и ярмарки, в эту категорию не включают.

Реэкспорт - см. Экспорт.

Свобода торговли - принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, фирм в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

Сделки «оффсет» - одна из форм встречной торговли, предполагающая не только обмен товарами и услугами, но и предоставление возможности для осуществления каких-либо инвестиций в ответ на разнообразные услуги и льготы.

Наибольшее распространение эта форма контактов приобрела в сфере торговли дорогостоящим оборудованием и поставок узлов и деталей в рамках соглашений о производственной кооперации.

Система национальных счетов (СНС) – интегрированная система внутренне связанных и совместимых макроэкономических показателей, представленных в виде счетов, балансов и таблиц, разработанных на основе понятий и определений, принятых в международном сообществе; предназначена для макроэкономического анализа, принятия решений и формирования экономической политики.

СИФ («Coast, Insurance, Freight») – коммерческие условия, которые определяются порядок поставки и оплаты товаров в международной торговле. При поставке на таких условиях продажная цена на таких условиях продажная цена товаров включает

непосредственно цену самого товара, затраты на страхование и расходы по транспортировке товара до порта назначения (порта отгрузки).

Современная международная и национальная статистика торговли указывает, как правило, **импортные цены** СИФ, которые оказываются существенно выше **экспортных цен** FOB.

Сопоставимая цена – цена, принятая за базу сравнения в отчетном и базисном периодах при сборе ценовой информации и исчислении индексов цен.

Спот – сделка на товар, имеющийся в наличии (что отличает ее от **фьючерсной** сделки). Причем эта сделка предполагает немедленную оплату.

Ставка рефинансирования – учетная ставка Центрального банка РФ по краткосрочным кредитам, предоставленным коммерческим банкам, по централизованным кредитным ресурсам по залог различных активов.

Таможенные сборы – дополнительные, взимаемые **сверх** таможенных пошлин сборы (статистический сбор, марочный сбор, сбор за сохранность и складирование товаров, сбор за право вывоза товаров со склада таможни, санитарные, лицензионные сборы и пр.).

Торги – состязательная форма закупки, при которой покупателем объявляется конкурс для продавцов на товар с определенными характеристиками. В случае участия в проведении торгов иностранных фирм торги считаются международными. Такие **тендеры** классифицируются следующим образом: **открытые** (в работе которых могут принять участие все заинтересованные компании), **закрытые** (проводимые только для наиболее известных в мире компаний).

На практике проводятся и **полузакрытые** торги, процедура которых предусматривает два этапа: отбор претендентов и по его итогам – закрытые торги.

Транснациональная корпорация (ТНК) – крупнейшая компания, являющаяся по сфере своей деятельности международной, но с национальным капиталом страны базирования.

Трансферты – экономические ценности, передаваемые одним участником операции другому в одностороннем порядке.

Уровень безработицы – отношение численности безработных к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде, исчисляется в процентах.

«**Условия торговли**» – показатель изменения пропорций внешнеторгового обмена, соотношения индексов экспортных и импортных цен страны. Считают благоприятными сдвиги в направлении более быстрого роста экспортных цен по сравнению с импортными.

«**Утечка мозгов**» («**brain drain**») – международная миграция кадров высокой квалификации (ученых, специалистов, менеджеров и т. д.).

Фактическое конечное потребление домашних хозяйств – потребление товаров и услуг за счет расходов домашних хозяйств на конечное потребление или через социальные трансферты в натуральной форме, получаемые от единиц общего государственного управления или некоммерческих организаций,

FOB («Free On Board») – коммерческие условия, которые определяют порядок поставки и оплаты товаров в международной торговле. На практике они используются для учета в ценах расходов (затрат) на транспортировку товаров и проведение погрузочно-разгрузочных работ в основном при морских перевозках. При доставке другими видами транспорта FOB соответствует условие франко-вагон. При этом в цену реализации включается непосредственно цена самого товара, транспортные и прочие расходы до момента его доставки на борт судна.

Экономически активное население (рабочая сила) – часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Численность экономически активного населения включает занятых в экономике и безработных.

Экономический кругооборот – движение расходов и доходов, денег, ресурсов и продукции в сфере хозяйственной деятельности.

Экономическое развитие - многофакторный процесс, отражающий как эволюцию хозяйственного механизма, так и смену на этой основе экономических систем.

Экономический рост - увеличение производства товаров и услуг в масштабах всей национальной экономики. Показателем экономического роста является динамика реального валового продукта в целом или в расчете на душу населения страны.

Специалисты различают два типа экономического роста: **экстенсивный** (означающий простое наращивание в существующих пропорциях всех факторов производства) и **интенсивный** (основанный на использовании новейших ресурсосберегающих техники и технологии, широком применении достижений науки, постоянном повышении квалификации работников).

Экспорт - вывоз из страны товаров и услуг с целью их реализации на внешнем рынке. Предметом экспорта служат как товары, произведенные внутри страны, так и вывезенные из-за границы и подвергшиеся переработке. **Реэкспорт** (обратный вывоз) представляет собой перепродажу на внешнем рынке товаров, которые приобретены за рубежом и не подвергнуты затем какой-либо дополнительной обработке.

Экспортная (импортная) квота - показатель, характеризующий наиболее полное значение экспорта (импорта) для национальной экономики; рассчитывается как отношение совокупной стоимости экспорта (импорта) к стоимости валового продукта страны.

Экспортные кредиты - кредиты экспортеров (фирм, а также их банков и правительств), предоставляемые зарубежным партнерам в интересах приобретения ими товаров и услуг в стране-кредиторе. С целью снижения риска и защиты интересов экспортера широко применяют систему страхования экспортных кредитов.

Эмиграция - выезд из страны на постоянное место жительства.

ПРИМЕЧАНИЕ

Понятия и термины приводятся в редакции автора-составителя. Подробнее см.: Борисов Е.Ф., Петров А.А., Стерликов Ф.Ф. Экономика: Справочник. - М., 1997. - 400с.

Евдокимова Т.Г., Маховикова Г.А. Краткий словарь делового человека. - М., 1991. - 125 с.

Иллюстрированный энциклопедический словарь / Ред. колл.: В.И. Бородулин, А.П. Горкин, А.А. Гусев и др. - М., 1995. — 894с.

Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М., 1988. - 200 с.

Пособие для международного предпринимателя/Под общей научной ред. В.А. Щаницина. - Краснодар, 1990. -154с.

Российский статистический ежегодник: Сборник статей / Госкомстат России. - М., 1997. - 749 с.

ГЛОССАРИЙ (МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ)*

* См. Примечание

Всемирная торговая организация (ВТО) - преемница с 1995 г. действовавшего до этого Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ, подписано в 1947 г.; в начале 90-х гг. в нем участвовали свыше 150 стран).

Пакет документов по созданию ВТО включает также Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности.

Ныне наиболее важной задачей ВТО служит либерализация мировой торговли путем последовательного сокращения уровня импортных пошлин и устранения различных

нетарифных барьеров. В своей деятельности эта организация исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) - региональная экономическая группировка, созданная в 1960 г. Первоначальный ее состав включал в себя Австрию, Великобританию, Данию (до 1973 г.), Норвегию, Португалию (до 1983 г.), Швейцарию, Швецию.

На более позднем этапе к этой организации присоединились Исландия, Финляндия и Лихтенштейн. В 1991-1993 гг. соглашения о свободной торговле были подписаны с Турцией, Чехословакией, Израилем, Польшей, Румынией, Венгрией и Болгарией. Согласно соглашению о Европейском экономическом пространстве (вступило в силу в 1994 г.) страны-члены ЕАСТ стали его участниками (исключение при этом составили Швейцария и Лихтенштейн).

Европейские сообщества (ЕС) - обобщающее название трех региональных интеграционных группировок Западной Европы: Европейского экономического сообщества (ЕЭС, создано в 1957 г.), Европейского объединения угля и стали (ЕОУС, 1951 г.), а также Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом, 1958 г.).

После прохождения участниками этих организаций ряда ступеней развития интеграционных процессов наиболее заметным событием стало принятие Единого европейского акта (1986 г.), четко обозначившего идею создания Европейского союза.

Европейский союз (ЕС) - интеграционное объединение, созданное на основе Европейских сообществ в 1993 г. согласно Маастрихтскому Договору (1992 г.). Первоначально в ЕС имели членство 12 стран: Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия и Франция. По соглашениям 1994 г. к союзу присоединились (1995 г.) еще три страны: Австрия, Финляндия и Швеция.

Продолжая развивать идеи создания единой Европы (так называемой «Европы без границ»), эта группировка стремится к формированию политического, экономического и валютного союза стран-участниц.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) - представляет собой созданный в 1964 г. орган Генеральной Ассамблеи ООН.

Важнейшей задачей ЮНКТАД является содействие развитию международной торговли.

Международная Ассоциация развития (МАР) - специализированное учреждение ООН; создана в 1960 г. как филиал Международного банка реконструкции и развития. МАР осуществляет предоставление займов прежде всего развивающимся странам на несколько более льготных, чем МБРР, условиях.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) - кредитный орган, обладающий статусом специализированного учреждения ООН. МБРР был основан в 1944 г., но деятельность начал осуществлять с 1946 года, предоставляя средне- и долгосрочные кредиты. Членство в этой организации предоставляется только членам МВФ.

МБРР имеет филиалы: Международная ассоциация развития, Международная финансовая корпорация и Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций. В совокупности с его филиалами МБРР иногда именуют **Мировым банком**.

Международный валютный фонд (МВФ) - финансовая организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН.

МВФ основан в 1944 году (Бреттон-Вудс, США), а операции осуществляет с 1 марта 1947 года. Важнейшими задачами Фонда являются содействие развитию валютно-финансовых отношений между странами-членами, поддержание валютных курсов, оказание кредитной помощи в целях выравнивания платежных балансов.

Членами Фонда ныне являются около 180 государств, в том числе Россия (с 1992 года) и другие страны СНГ.

Организация объединенных наций (ООН) - международная организация, членами которой ныне являются свыше 180 стран.

ООН создана в 1945 г. с целью поддержания и укрепления мира, безопасности и развития международного сотрудничества, в том числе в экономической сфере. Ряд ее главных органов и специализированных учреждений играют заметную роль в современных международных экономических отношениях.

Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) - международная межправительственная организация. Создана в 1960 г. в целях защиты интересов основных нефтедобывающих государств Азии, Африки и Латинской Америки, координации добычи и экспорта нефти, а также согласования цен на этот энергоноситель.

Членство в ОПЕК имеют 13 стран: Алжир, Венесуэла, Габон, Индонезия, Ирак, Иран, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия, Эквадор.

В 70-гг. ОПЕК неоднократно повышала и вводила единую продажную цену на нефть. Однако существенно увеличившаяся нефтедобыча в странах, которые не являются членами этой организации, снизила роль ОПЕК в мировой добыче и торговле нефтью.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)-организация наиболее развитых в экономическом отношении стран мира; создана в 1960 г. в целях координации их экономической и социальной политики. К 1997 году число ее членов возросло до 29-ти (последним из них в ноябре 1996 г. стала Республика Корея).

ОЭСР на данном этапе не является интеграционным объединением типа ЕС. Эта организация сосредоточивает свою деятельность на разработке рекомендаций странам-участницам по внешнеэкономическим проблемам, существенно не затрагивая при этом вопросы их внутреннего социально-экономического развития.

«Парижский клуб» - межправительственная организация стран-кредиторов, членов МВФ. Группа ведущих промышленно развитых государств образовала этот «клуб» в 1961 г. с целью создания условий для заимствования у него финансовых средств странами-членами МВФ в случае нехватки ресурсов фонда в кризисных ситуациях.

«Парижский клуб» начал свою деятельность в 1962 г. в рамках Генеральных соглашений о займах с МВФ.

«Римский клуб» - международная общественная организация, созданная в 1968 г. с целью изучения основных аспектов развития человечества в эпоху НТР. «Клуб» сыграл важную роль в привлечении внимания мирового сообщества к *глобальным проблемам современной цивилизации*, порожденным противоречиями общественного развития, резко возросшими масштабами воздействия человека на окружающую среду.

Экономические комиссии ООН - пять региональных экономических комиссий, деятельность которых осуществляется под руководством Экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС). Это - Европейская экономическая комиссия (ЕЭК, создана в 1947 г.), Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО, 1947 г.), Экономическая комиссия для Латинской Америки (ЭКЛА, 1948 и 1951 гг.), Экономическая комиссия для Африки (ЭКА, 1958 г.), Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭКЗА, 1974 г.).

Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС) - один из основных органов ООН, несущий наряду с Генеральной Ассамблеей ООН и под ее руководством ответственность за выполнение функций ООН в экономической и социальной сферах.

Совет является органом, руководящим и координирующим деятельность учреждений ООН в этих областях. В рамках ЭКОСОС проводится обсуждение вопросов международной экономической и социальной политики, разработка основополагающих рекомендаций правительствам государств-членов ООН и учреждения ее системы.

ПРИМЕЧАНИЕ

Данные приводятся в редакции автора-составителя. Подробнее см.:
Борисов Е.ф., Петров А.А., Стерликов Ф.Ф. Экономика: Справочник. - М., 1997. - 400 с.
Евдокимова Т.Г., Маховикова Г.А. Краткий словарь делового человека. - М., 1991. - 125 с.
Иллюстрированный энциклопедический словарь / Ред. колл.: В.И. Бородулин, А.П. Горкин, А.А. Гусев и др. - М., 1995. -894с.
Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М., 1988. - 200 с.
Пособие для международного предпринимателя / Под общей научной ред. В.А. Щаницина. - Краснодар, 1990. - 154 с.
Шреплер Х.А. Международные экономические организации: Справочник Пер. С.А. Тюпаева, И.Н. Фомичева. — М.: Междунар. отношения, 1997. - 456 с.

СПИСОК НАИБОЛЕЕ УПОТРЕБИТЕЛЬНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

АСЕАН - Ассоциация государств Юго-Восточной Азии
АТЭС - Азиатско-тихоокеанское экономическое сообщество
ВВП - валовой внутренний продукт
ВНП - валовой национальный продукт
ВОЗ - Всемирная организация здравоохранения
ВТО - Всемирная торговая организация (преемница ГАТТ)
ГАТТ - Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ныне - см. ВТО)
ЕАК - Европейская экономическая комиссия
ЕС - Европейский союз
ЕЭС - Европейское экономическое сообщество
ИКАО - Международная организация гражданской авиации
МАР - Международная ассоциация развития
МБРР - Международный банк реконструкции и развития
МВФ - Международный валютный фонд
МОТ — Международная организация труда
МРТ - Международное разделение труда
НАФТА — Североамериканское соглашение о свободной торговле
НИОКР - Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
НИС - Новые индустриальные страны
НИЭ - Новые индустриальные экономики
ООН - Организация объединенных наций
ОПЕК - Организация стран-экспортеров нефти
ОЭСР - Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ - Прямые иностранные инвестиции
ППС - Паритет покупательной способности
ПРООН - Программа развития Организации Объединенных Наций
СНГ - Содружество Независимых Государств
СЭВ - Совет Экономической Взаимопомощи
ТНК - Транснациональные корпорации
ФАО - Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
ЭКА - Экономическая комиссия для Африки
ЭКЛА - Экономическая комиссия для Латинской Америки
ЭКОСОС - Экономический и социальный совет ООН
ЭСКАТО - Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана
ЮНЕП - Программа ООН по окружающей среде

ЮНЕСКО - Организация ООН по вопросам образования, науки и культуры
ЮНИДО - Организация ООН по промышленному развитию
ЮНКТАД - Конференция ООН по торговле и развитию

000 «Юриспруденция» ЛР № 066470
от 30 марта 1999 г. 129226, Москва, ул. Вильгельма Пика, 14 тел. (095) 189-9476

Формат 60x88/16 Печать офсетная Печ. л. 10

Тираж 6000 Заказ

Отпечатано в Калужской типографии стандартов,
248021, Калуга, ул. Московская, 256. ПЛР№040138.