

БАКАЛАВР. АКАДЕМИЧЕСКИЙ КУРС

Под редакцией А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УЧЕБНИК



СООТВЕТСТВУЕТ  
ПРОГРАММАМ  
ВЕДУЩИХ НАУЧНО-  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ  
ШКОЛ

**Юрайт**  
Издательство

УМО ВО рекомендует

[biblio-online.ru](http://biblio-online.ru)

# **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

УЧЕБНИК ДЛЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО БАКАЛАВРИАТА

Под редакцией **А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина**

*Рекомендовано Учебно-методическим отделом  
высшего образования в качестве учебника для студентов  
высших учебных заведений, обучающихся по экономическим  
направлениям и специальностям*

Книга доступна в электронной библиотечной системе  
[biblio-online.ru](http://biblio-online.ru)

Москва • Юрайт • 2016

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73

М64

**Ответственные редакторы:**

**Погорлецкий Александр Игоревич** — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета;

**Сутырин Сергей Феликсович** — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета.

**Рецензенты:**

**Евдокимов А. И.** — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

**Ревенко Л. С.** — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей Московского государственного института международных отношений (университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации.

**М64** **Мировая экономика и международные экономические отношения** : учебник для академического бакалавриата / под ред. А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 499 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

ISBN 978-5-9916-5619-1

Учебник рассматривает мировую экономику и международные экономические отношения как сложившиеся и постоянно развивающиеся системы не только с теоретических, но и с практических позиций. Так, помимо частей о международном разделении труда и ресурсной базе мирового хозяйства, глобализации и международных валютных отношениях, в нем присутствуют разделы, посвященные анализу экономического развития конкретных стран и регионов мира, включая и развитие государства (США, Канаду, Австралию, страны Европейского союза, Японию), и государства с развивающимися рынками (страны Латинской Америки, Индию, Китай, Россию). Даны характеристики национальной конкурентоспособности, отмечены особенности международной торговли, акцентировано внимание на ресурсной базе мирового производства, включая капитал и знания. Многочисленные примеры, вопросы для рассуждений и задания по пройденному материалу помогут читателю лучше понять проблемы, с которыми приходится сталкиваться экономистам сегодняшнего дня.

Соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

*Для студентов академического бакалавриата, обучающихся по экономическим направлениям, аспирантов, слушателей курсов повышения квалификации, преподавателей, а также работников финансового сектора.*

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73



*Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая компания «Дельфи».*

ISBN 978-5-9916-5619-1

© Коллектив авторов, 2015

© ООО «Издательство Юрайт», 2016

## Оглавление

Список сокращений.....	7
Авторский коллектив.....	8
Предисловие.....	10
Введение.....	14

### Раздел I МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

<b>Глава 1. Мировая экономика: эволюция, сущность, структура.....</b>	<b>21</b>
1.1. Мировая экономика как система: общая характеристика.....	21
1.1.1. История возникновения и развития мирового хозяйства.....	21
1.1.2. Определение категории «мировая экономика».....	23
1.1.3. Структура и субъекты мировой экономики.....	25
1.2. Типологизация стран в мировой экономике.....	28
<i>Выводы.....</i>	<i>37</i>
<i>Вопросы и задания.....</i>	<i>37</i>
<b>Глава 2. Тенденции развития, противоречия и глобальные проблемы современной мировой экономики.....</b>	<b>39</b>
2.1. Особенности и тенденции развития мировой экономики.....	39
2.1.1. Понятие глобализации и интернационализации.....	41
2.1.2. Информационная революция.....	45
2.2. Противоречия современной мировой экономики.....	47
2.3. Глобальные проблемы мирового экономического развития.....	58
2.3.1. Демографическая ситуация в ведущих странах.....	59
2.3.2. Проблемы экологии и устойчивого развития мировой экономики....	64
2.3.3. Глобальная эпидемия ВИЧ.....	69
<i>Выводы.....</i>	<i>74</i>
<i>Вопросы и задания.....</i>	<i>74</i>
<b>Глава 3. Международное разделение труда и факторы его развития ....</b>	<b>76</b>
3.1. Сущность и роль международного разделения труда в становлении мировой экономики.....	76
3.2. Формы современного международного разделения труда.....	80
3.3. Новые тенденции в международном разделении труда и их прогрессирующее влияние на мировую экономику.....	83
3.4. Место и роль России в международном разделении труда.....	85
<i>Выводы.....</i>	<i>92</i>
<i>Вопросы и задания.....</i>	<i>92</i>

<b>Глава 4. Ресурсный потенциал мировой экономики.....</b>	<b>94</b>
4.1. Человеческие ресурсы в современном мире .....	94
4.2. Природные ресурсы мирового хозяйства.....	102
4.3. Финансовые ресурсы мировой экономики.....	111
4.4. Информационные ресурсы и технологии в системе мирохозяйственных связей.....	117
<i>Выводы</i> .....	121
<i>Вопросы и задания</i> .....	121
<b>Глава 5. Институциональное устройство мировой экономики .....</b>	<b>123</b>
5.1. Институциональная структура мировой экономики.....	123
5.2. Правовые основы международных экономических отношений .....	133
5.3. Роль международных организаций и контактных групп, в регулировании мирохозяйственных связей.....	142
5.4. Транснациональные корпорации и их роль в развитии мировой экономики .....	157
<i>Выводы</i> .....	170
<i>Вопросы и задания</i> .....	171

## Раздел II

### СТРАНЫ И РЕГИОНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

<b>Глава 6. Основные модели экономического развития стран и регионов мира и национальные конкурентные преимущества .....</b>	<b>175</b>
6.1. Характеристика основных моделей макроэкономического развития .....	175
6.2. Конкурентоспособность национальной экономики в мировом хозяйстве ...	185
<i>Выводы</i> .....	194
<i>Вопросы и задания</i> .....	194
<b>Глава 7. Ведущие развитые страны: общая характеристика экономики.....</b>	<b>196</b>
7.1. Экономика Соединенных Штатов Америки .....	196
7.1.1. Общая характеристика экономики США .....	196
7.1.2. Институциональные особенности экономики США .....	200
7.1.3. Проблемы и дисбалансы экономики США .....	202
7.1.4. Ключевые этапы развития экономики и экономической политики США.....	203
7.1.5. Внешнеэкономические связи США.....	206
7.2. Экономика Австралии и Канады: поливариантность создания переселенческого капитализма.....	209
7.2.1. Историко-географическая характеристика развития Австралии и Канады .....	209
7.2.2. Отраслевая характеристика экономики Австралии и Канады .....	214
7.2.3. Внешняя торговля Австралии и Канады .....	223
7.3. Экономика государств Европейского союза .....	225
7.3.1. Экономика Германии .....	227
7.3.2. Экономика Франции.....	233
7.3.3. Экономика Великобритании .....	239
7.3.4. Экономика Италии .....	247

7.4. Экономика Японии .....	254
7.4.1. Особенности экономического развития Японии .....	254
7.4.2. Внешнеэкономические связи Японии.....	263
<i>Выводы</i> .....	268
<i>Вопросы и задания</i> .....	269
<b>Глава 8. Развивающиеся страны в мировой экономике.....</b>	<b>270</b>
8.1. Экономика Китая.....	270
8.1.1. Экономические реформы в Китае и их результаты.....	270
8.1.2. Особенности современного этапа экономического развития Китая.....	278
8.1.3. Внешнеэкономические связи КНР.....	282
8.1.4. Торгово-экономические отношения Китая и России .....	290
8.2. Экономика Индии .....	296
8.2.1. Особенности экономического развития Индии .....	296
8.2.2. Внешнеэкономические связи Индии.....	303
8.2.3. Экономическое сотрудничество Индии и России .....	308
8.3. Экономика государств Латинской Америки.....	311
8.3.1. Особенности экономического развития латиноамериканских государств.....	311
8.3.2. Внешнеэкономические связи Латинской Америки.....	317
8.3.4. Экономическое сотрудничество стран Латинской Америки с Россией .....	321
<i>Выводы</i> .....	325
<i>Вопросы и задания</i> .....	326
<b>Глава 9. Экономика России в системе мирохозяйственных связей .....</b>	<b>327</b>
9.1. Исторические особенности экономического развития России.....	327
9.2. Внешняя торговля Российской Федерации.....	330
9.3. Инвестиционное сотрудничество России.....	338
9.4. Государственное регулирование внешнеэкономических связей .....	344
<i>Выводы</i> .....	346
<i>Вопросы и задания</i> .....	346

### Раздел III

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

<b>Глава 10. Международная торговля: сущность, основные характеристики, регулирование.....</b>	<b>351</b>
10.1. Международная торговля и основные разновидности внешнеторговых операций .....	351
10.2. Причины формирования международной торговли.....	357
10.3. Теории международной торговли.....	361
10.3.1. Теория сравнительных преимуществ .....	361
10.3.2. Развитие теории международной торговли во второй половине XIX – XX веке.....	372
10.4. Формы организации международной торговли .....	381
10.4.1. Биржевая торговля.....	381
10.4.2. Международные торги .....	383

10.4.3. Международные аукционы.....	385
10.4.4. Стандартные операции купли-продажи товаров.....	386
10.4.5. Операции международной аренды.....	386
10.4.6. Международная встречная торговля.....	389
10.5. Методы государственного регулирования международной торговли.....	393
10.5.1. Тарифные методы регулирования торговли.....	394
10.5.2. Нетарифное регулирование торговли.....	408
<i>Выводы</i> .....	416
<i>Вопросы и задания</i> .....	417
<b>Глава 11. Зарубежное инвестирование.....</b>	<b>419</b>
11.1. Сущность и формы зарубежного инвестирования.....	419
11.2. Последствия вывоза капитала для стран-экспортеров и стран-импортеров.....	426
<i>Выводы</i> .....	433
<i>Задания для самоконтроля</i> .....	434
<b>Глава 12. Международная миграция рабочей силы.....</b>	<b>435</b>
12.1. Сущность и современные особенности международной миграции рабочей силы.....	435
12.2. Экономические последствия международной миграции рабочей силы.....	440
<i>Выводы</i> .....	448
<i>Вопросы и задания</i> .....	449
<b>Глава 13. Основы международных валютно-кредитных отношений....</b>	<b>450</b>
13.1. Место международных валютно-кредитных отношений в системе международных экономических отношений.....	450
13.2. Международная валютная система и ее структура.....	453
13.3. Валюта: определение, конвертируемость, режимы и факторы определения валютных курсов.....	458
13.3.1. Валюта и ее конвертируемость.....	458
13.3.2. Режимы валютных курсов.....	461
13.3.3. Факторы, лежащие в основе определения валютного курса, и паритет покупательной способности.....	464
13.4. Механизм торговли валютой. Валютные котировки и виды валютных сделок.....	466
13.5. Международный кредит и внешний долг.....	468
13.6. Платежный баланс.....	472
<i>Выводы</i> .....	476
<i>Вопросы и задания</i> .....	477
<b>Глава 14. Международная экономическая интеграция.....</b>	<b>478</b>
14.1. Интеграция: содержание понятия.....	478
14.2. Виды интеграционных соглашений.....	480
14.3. Эффекты и мотивы интеграционных решений.....	486
14.4. Региональные интеграционные соглашения в мировой и российской практике: история и современность.....	490
<i>Выводы</i> .....	495
<i>Вопросы и задания</i> .....	495
<b>Список рекомендуемых источников.....</b>	<b>496</b>

## Список сокращений

### *Основные понятия*

- АЭС** — атомная электростанция  
**ВВП** — валовой внутренний продукт  
**ВНП** — валовой национальный продукт  
**МРТ** — международное разделение труда  
**НИОКР** — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки  
**ПЗИ** — прямые зарубежные инвестиции  
**ТНК** — транснациональная компания

### *Страны, международные организации и региональные группировки*

- БРИКС** — группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика  
**ВОЗ** — Всемирная организация здравоохранения  
**ВТО** — Всемирная торговая организация  
**ГАТТ** — Генеральное соглашение по тарифам и торговле  
**ЕС** — Европейский союз  
**КНР** — Китайская Народная Республика  
**МВФ** — Международный валютный фонд  
**МОТ** — Международная организация труда  
**ООН** — Организация Объединенных Наций  
**ОАЭ** — Объединенные Арабские Эмираты  
**ОПЕК** — Организация стран — экспортеров нефти  
**ОЭСР** — Организация экономического сотрудничества и развития  
**СНГ** — Содружество Независимых Государств  
**ФРГ** — Федеративная Республика Германия  
**ШОС** — Шанхайская организация сотрудничества  
**ЮАР** — Южно-Африканская Республика  
**ЮНКТАД** — Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

## Авторский коллектив

**Погорлецкий Александр Игоревич** — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — общее редактирование; предисловие; гл. 1 (в соавторстве с С. Ф. Сутыриным); 2, 6; 13 (в соавторстве с В. И. Капусткиным); параграфы 7.3 (в соавторстве с В. В. Лукашевичем); 10.3 (в соавторстве с С. Ф. Сутыриным);

**Сутырин Сергей Феликсович** — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — общее редактирование, введение; гл. 1 (в соавторстве с А. И. Погорлецким); 10 (параграф 10.3 в соавторстве с А. И. Погорлецким); 11, 12;

**Губина Марьяна Андреевна** — кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — параграф 8.2;

**Ерасова Елена Анатольевна** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — гл. 3;

**Ефимова Елена Глебовна** — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — параграф 5.3;

**Капусткин Вадим Игоревич** — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — гл. 13 (в соавторстве с А. И. Погорлецким);

**Коваль Александра Геннадьевна** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — параграф 8.3;

**Лисицын Никита Евгеньевич** — кандидат экономических наук, доцент, генеральный директор ООО «Сейсмо-ШЕЛЬФ» — гл. 9;

**Ломагин Никита Андреевич** — доктор исторических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — параграф 5.2;

**Лукашевич Виктор Владимирович** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — параграф 7.3 (в соавторстве с А. И. Погорлецким);

**Мисько Олег Николаевич** — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры истории экономики и экономической мысли Санкт-Петербургского государственного университета — параграф 7.2;

**Подоба Зоя Сергеевна** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — параграф 7.4;

**Попова Людмила Валерьевна** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — параграф 8.1;

**Трофименко Ольга Юрьевна** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — параграф 5.1;

**Шеров-Игнатъев Владимир Генрихович** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета — гл. 4, 14; параграф 7.1.

## Предисловие

Характерная черта мировой экономики в начале третьего тысячелетия — ее глобальный характер: невиданная ранее хозяйственная активность компаний, физических лиц, государственных структур, активная деятельность международных организаций способствовали превращению некогда разрозненных географических регионов и суверенных государств, построенных по национальному принципу, в цельную систему взаимосвязанных и взаимозависимых структур, успешное функционирование которых во многом зависит от дальнейшего роста внешнеэкономических контактов. Становлению новой конфигурации современного мирового хозяйства в немалой степени способствовала и технологическая революция рубежа XX—XXI вв., которая существенно ускорила и упростила распространение информации и инициировала появление глобальных виртуальных пространств, пригодных для ведения новых форм бизнеса.

Глобализация и информационная революция, стимулируя новую качественную модель развития национальных хозяйств, впрочем, привнесли в современную мировую экономику не только позитивные черты. Напротив, мировая экономика начала XXI в. отличается высокой степенью турбулентности: поставлен под сомнение прежний мировой порядок конца XX в., в основе которого лежали биполярность и институты ООН; военно-политические разногласия стран выливаются в настоящие экономические войны между ними, инструментами которых становятся все более изощренные санкции, направленные против отдельных правительств, частных лиц и компаний; постоянно дает о себе знать неизвестная ранее глобальная угроза в лице международного терроризма; повысился риск возникновения планетарных эпидемий (пандемий) опасных болезней; наиболее благополучные государства испытывают многочисленные социальные проблемы в результате растущей демографической миграции, сопровождаемой натиском чуждой им культуры стран третьего мира. Наконец, мировой экономический кризис, разразившийся в 2008 г., заставил посмотреть по-новому на действующие механизмы хозяйствования, в основе которых лежат постулаты либеральных рыночных отношений.

Данные обстоятельства необходимо учитывать и при осуществлении внешнеэкономических операций, пользуясь достижениями новой эпохи и нейтрализуя глобальные угрозы. Нужно заметить, что в современном мире все мы в той или иной степени вовлечены во внешнеэкономические контакты, оказываясь в качестве потребителей, инвесторов либо сотрудников компаний и организаций, занимающихся трансграничными операциями, активными субъектами системы мирохозяйственных связей.

Вышеизложенные обстоятельства подчеркивают актуальность курса «Мировая экономика и международные экономические отношения» (далее — курс «МЭ и МЭО»). Данный курс познакомит вас с особенностями функционирования и развития современной системы мирохозяйственных связей, объединяющей национальные экономики и представляющих их субъектов внешнеэкономической деятельности в единый воспроизводственный механизм планетарного масштаба. **Цель курса** — изучение важнейших проблем и тенденций развития мирового хозяйства, связанных с взаимоотношением его главных субъектов: физических и юридических лиц, государств, международных организаций.

Учебная дисциплина «Мировая экономика и международные экономические отношения» — теоретическая основа для ряда конкретных, прикладных предметов, рассчитанных на углубленное рассмотрение отдельных аспектов и форм международного хозяйственного взаимодействия и сотрудничества. В то же время курс «МЭ и МЭО» базируется на тех предметах, которые изучались студентами на более ранних стадиях обучения. В частности, он предполагает знание основных положений таких учебных дисциплин, как «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Экономическая теория», «Экономическая история», «Экономическая география», «Статистика», «Менеджмент».

Предлагаемое учебное пособие состоит из введения, определяющего предмет и метод курса «МЭ и МЭО», а также трех разделов — «Мировая экономика», «Страны и регионы в мировой экономике» и «Международные экономические отношения».

Первый раздел раскрывает сущность современной системы мирохозяйственных связей (гл. 1), характеризует ее особенности и ключевые глобальные проблемы начала третьего тысячелетия (гл. 2), анализирует процесс международного разделения труда (гл. 3), дает представление о ресурсном потенциале мировой экономики (гл. 4) и ее институциональном устройстве (гл. 5).

Второй раздел акцентирует внимание на основных моделях макроэкономического развития ряда стран и регионов мира и факторах национальных конкурентных преимуществ (гл. 6), а также подробно характеризует экономику ведущих развитых (гл. 7) и развивающихся (гл. 8) государств, а также раскрывает специфику интеграции в систему мирохозяйственных связей Российской Федерации (гл. 9).

Третий раздел детализирует особенности взаимоотношений основных субъектов системы мирохозяйственных связей в процессе международной торговли (гл. 10), международного инвестирования (гл. 11), международной миграции рабочей силы (гл. 12), международных валютно-кредитных отношений (гл. 13). Кроме того, здесь рассмотрен процесс международной экономической интеграции как формы международных экономических отношений (гл. 14).

Каждая глава начинается с перечня основных компетенций, которые предстоит освоить в процессе ее изучения, а также включает в себя вопросы для размышления, исторический экскурс и примеры из практики,

завершаясь заданиями для самоконтроля, способствующими закреплению пройденного материала.

Следует подчеркнуть, что сознательно предложенная авторами компактность изложения основных тем курса «МЭ и МЭО», установленных Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования, охватывает все аспекты функционирования мировой экономики как системы (включая взаимодействие ее субъектов в ходе внешнеэкономических операций), становясь, таким образом, опорным учебным материалом. Вместе с тем в процессе освоения курса «МЭ и МЭО» незаменимыми остаются лекции, соответствующим образом интерпретирующие, дополняющие и расширяющие текст учебника, содержащие свежий статистический и фактологический массив данных, а также семинарские (практические) занятия, для проведения которых в дополнение к настоящему учебнику студентам и преподавателям рекомендуется соответствующий практикум «Мировая экономика и международные экономические отношения», который будет издан после учебника в том же издательстве «Юрайт». Таким образом, учебник и практикум по предмету «МЭ и МЭО» — органически дополняющие друг друга методические материалы, способствующие успешному освоению данной дисциплины, по итогам изучения которой обучающийся будет:

***знать***

- содержательную характеристику и современные особенности мировой экономики;
- типологизацию стран и групп стран в мировой экономике, основные модели национального экономического развития и отличительные особенности внешнеэкономических связей ведущих государств;
- сущность, специфику и формы международных экономических отношений;
- основные теории международной торговли и международного движения факторов производства;
- содержание и характерные особенности международных валютно-кредитных отношений и процесса международной экономической интеграции;
- принципы регулирования международных экономических отношений;

***уметь***

- анализировать социально значимые проблемы и процессы, происходящие в современной мировой экономике, и прогнозировать возможное их развитие в будущем;
- использовать нормативные правовые документы в сфере внешнеэкономической деятельности;
- формулировать критические замечания и соответствующим образом аргументировать свою точку зрения при оценке процессов, происходящих в мировой экономике;
- анализировать и сопоставлять различные точки зрения, первичные статистические данные, характеризующие основные параметры функционирования мирового хозяйства и его отдельных структурных звеньев;

- общаться с зарубежными партнерами в сфере международных экономических отношений, пользуясь соответствующими полученными теоретическими знаниями и практическими навыками;
- осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических и финансовых задач в области мировой экономики и международных экономических отношений;
- применять отечественные и зарубежные источники информации и информационные технологии в сфере внешнеэкономической деятельности, работать с соответствующими информационными ресурсами сети «Интернет»;
- понимать и использовать идеи, рассуждения и логические построения, представленные в экономических публикациях и общественных дискуссиях;

#### ***владеть***

- культурой мышления, характерной для процесса принятия решений в сфере международных экономических отношений;
- методикой анализа, восприятия информации, постановки целей и выбора путей их достижения применительно к процессам, происходящим в мировой экономике и международных экономических отношениях;
- основами качественного и количественного анализа важнейших процессов и тенденций развития международных экономических отношений;
- основными методами, способами и средствами получения, хранения и обработки информации с помощью современных информационных технологий;
- навыками выбора подходящих инструментальных средств для обработки экономических и финансовых данных о характере внешнеэкономической деятельности в соответствии с поставленной задачей, а также методикой анализа результатов расчетов и обоснования полученных выводов;
- способностями решения аналитических задач, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации.

Учебник подготовлен авторским коллективом преподавателей кафедры мировой экономики экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета. Информацию о нас и нашей профессиональной деятельности можно найти на сайте [www.worlddec.ru](http://www.worlddec.ru).

Мы будем признательны нашим читателям за отзывы, комментарии и пожелания, которые можно направлять на адрес электронной почты [worlddec@spbu.ru](mailto:worlddec@spbu.ru).

## Введение

Теория мировой экономики и международных экономических отношений (МЭ и МЭО) представляет собой один из компонентов, формирующих общее здание экономической науки. Из этого следует, что, обладая целым рядом специфических особенностей, присущих только ей, теория МЭ и МЭО прежде всего — часть общей экономической теории. Иными словами, определения, свойства, характеристики, имеющие значимость для экономической теории в целом, должны быть применимы и по отношению к теории МЭ и МЭО как ее составной части. Сказанное в полной мере относится и к трактовке ее **предмета**.

В большинстве современных учебников по экономической теории можно встретить такое определение предмета, в котором основной акцент делается на *альтернативные методы распределения ограниченных ресурсов*. Данное определение предмета экономической теории (а стало быть, в конечном счете и теории мировой экономики и международных экономических отношений) с самого начала указывает нам на два момента, имеющих принципиальное значение для понимания как сущности, так и механизма функционирования экономики рыночного типа:

- хозяйствующие субъекты строят свою деятельность на основе выбора одного варианта решения стоящей перед ними в каждый данный момент времени задачи из нескольких взаимоисключающих;
- принятие рационального решения с необходимостью предполагает учет затрат и выгод реализации каждого из возможных вариантов.

Ориентация в определении предмета экономической теории на альтернативные методы распределения ограниченных ресурсов не должна заслонять того имеющего первостепенное значение факта, что нас это распределение интересует не столько в технико-экономическом смысле, сколько с точки зрения тех отношений, в которые люди при этом вступают. Экономическая теория в целом и теория МЭ и МЭО в частности, вне всякого сомнения, должны быть отнесены к числу обществоведческих дисциплин. Иными словами, за теми или иными процессами, протекающими в сфере производства или реализации продукции внутри страны или за ее пределами экономист всегда в первую очередь стремится увидеть интересы социальных групп и отдельных индивидуумов, совпадение или разногласие этих интересов.

Рассмотренное выше определение предмета экономической теории носит, как уже отмечалось, достаточно общий характер. Теперь нам необходимо его конкретизировать таким образом, чтобы оно было верным применительно лишь к одному непосредственно интересующему нас компоненту системы экономических дисциплин, — а именно МЭ и МЭО. С учетом

этого мы можем определить предмет теории МЭ и МЭО как *альтернативные методы использования ресурсов, ограниченных в пределах всемирного хозяйства*.

Рассматривая *методологические основы*, на которых строится современная теория МЭ и МЭО, будем, подобно тому, как мы это делали при раскрытии вопроса о предмете, исходить из приоритета общности, с одной стороны, отношений в сфере мировой экономики (в том числе международных экономических отношений), с другой — всей системы экономических отношений. А это означает, что принципы, определяющие наиболее важные общие подходы к изучению экономики в целом, с равным успехом могут применяться и тогда, когда речь идет об исследовании системы мирохозяйственных связей. Важно иметь в виду, что эти фундаментальные принципы во многом носят аксиоматический характер, т.е. не столько доказываются, сколько постулируются. Как таковые они, будучи принятыми, для исследователя одновременно и отправная точка, и путеводная звезда.

Центральное место во всей системе методологических принципов, используемых в экономической теории, занимают принцип объективности и принцип развития.

В соответствии с *принципом объективности* связи, в которые вступают между собой хозяйствующие субъекты, формируются в конечном счете независимо от воли и желания как производителей, так и потребителей. Своеобразную, но по-своему убедительную трактовку принципа объективности дает широко используемая в современной базовой экономической теории концепция *границы производственной возможности* (ГПВ). Ее смысл заключается, в частности, в том, что хозяйствующие субъекты, с одной стороны, свободны в выборе решений, ведущих к тем или иным вариантам распределения имеющихся ресурсов и, соответственно, различным конечным результатам, с другой — жестко и однозначно ограничены в каждый данный момент времени общим фиксированным количеством этих ресурсов. Иными словами, любое решение приводит к тому, что хозяйствующий субъект по результатам своей деятельности либо оказывается в площади сектора, локализованного ГПВ, либо, в лучшем случае — на ГПВ, но никогда не выходит за ее пределы.

В соответствии с *принципом развития*, хозяйственная система в целом, равно как и образующие ее отдельные блоки, находится в состоянии постоянного изменения. Чрезвычайно важно при этом учесть, что указанная трансформация генерируется самой системой, т.е. порождается в каждый данный момент времени объективно присущими последней внутренними противоречиями. Иными словами, мы имеем дело не просто с развитием, но с саморазвитием, не просто с движением, но с самодвижением.

На протяжении всей своей истории экономическая наука совершенствовала методический арсенал, накапливая и оттачивая приемы и способы решения возникавших перед ней задач. Предполагается, что мы знакомы с основными используемыми экономистами методами по курсу «Экономическая теория», поэтому мы не будем рассматривать подробно, что представляют собой научная абстракция, анализ, синтез, восхождение от простого к сложному, моделирование и т.п. Констатируем лишь, что

в контексте интересующей нас проблемы эти методы обладают значительной степенью универсальности. Иными словами, они с равным успехом могут использоваться и для решения задач, относящихся к сфере функционирования «закрытой» экономики страны, и к сфере мирохозяйственных связей.

Вместе с тем будучи подсистемой в общей системе экономических отношений, мирохозяйственные связи имеют свою специфику. Вполне естественно, что она находит свое отражение и применительно к методологическим и методическим основам теории МЭ и МЭО.

На уровне методологии необходимо прежде всего обратить внимание на то, что формирование и функционирование всемирного хозяйства в значительно большей степени, нежели каждой отдельной национальной экономики, испытывают на себе влияние *неэкономических факторов*<sup>1</sup>. Как отечественная, так и зарубежная практика дают более чем достаточно примеров, подтверждающих эту мысль. В конце 1950-х гг. крупнейшими торговыми партнерами СССР в западном полушарии были Аргентина и США. Однако затем во внешней торговле СССР со странами региона произошла безусловная переориентация — на первое место выдвинулась Куба. Если в 1959 г. советско-кубинский товарооборот составлял всего 6,7 млн руб. (против 40,2 млн руб. советско-аргентинского и 39,1 млн руб. советско-американского), то в 1960 г. — уже 160,6 млн руб., а в 1961 г. — 539 млн руб., превысив показатели советско-американского и советско-аргентинского товарооборота соответственно в 8 и 19,7 раза. Объяснение столь резких колебаний следует искать отнюдь не в экономической сфере. Кубинская революция 1959 г., изменив политическую и военно-стратегическую ситуацию не только в районе Карибского моря, но и во всем западном полушарии, вызвала в конечном итоге и перераспределение потоков международной торговли.

Если говорить о методических особенностях изучения мирохозяйственных связей, то здесь обращает на себя внимание проблема *межстранового сопоставления* статистических данных. Необходимость такого рода сопоставлений вызывается как практическими потребностями отдельных хозяйствующих субъектов, государственных и международных учреждений и организаций, так и научно-теоретическими соображениями.

О месте и роли страны в мировой экономике, в системе мирохозяйственных связей можно судить в первую очередь по ее макроэкономическим показателям. Основными макроэкономическими показателями для международных сопоставлений служат: совокупный объем ВВП или ВНП страны, показатель ВВП/ВНП на душу населения, средний размер заработной платы, объем внешнеторговых операций (экспорт и импорт

---

<sup>1</sup> По достаточно обоснованному мнению целого ряда исследователей, тесное переплетение в реальной жизни экономических, политических, идеологических и других факторов налагает определенные, а порой и весьма значительные ограничения на возможности «чистой экономической теории» или «чистой политологии». Выход видится в проведении междисциплинарных исследований, объединяющих представителей различных отраслей обществоведения. См., например: *Spero J. E., Hart J. A. The Politics of International Economic Relations. 7<sup>th</sup> ed. Boston : Wadsworth, 2010.*

товаров и услуг), показатели движения капиталов (величина иностранных инвестиций в стране и суммарный показатель экспорта собственного капитала), величина внешнего долга страны. Международные сопоставления по данным стоимостным показателям предполагают приведение к «общему знаменателю» путем использования одной и той же денежной единицы. Возможно также и сопоставление показателей в относительном выражении — в процентах к предыдущему или базовому периоду времени, что характеризует темпы роста национальной экономики.

Большое значение имеют такие относительные показатели, как уровень и темпы роста инфляции и безработицы, ставки процента, налогового бремени, динамика движения курса национальной валюты по отношению к валютам ведущих стран, уровень производительности труда, доля различных доходов и расходов частного и государственного сектора по отношению к ВВП/ВНП (например, доля совокупных расходов на НИОКР или расходов на национальную оборону в ВВП, налоговые поступления государственного бюджета по отношению к ВВП и т.п.). Кроме стоимостных и относительных показателей можно использовать также натуральные показатели, которые позволяют судить о потенциале национальной экономики (например, урожай зерновых в тоннах, добыча нефти в баррелях, производство автомобилей и телевизоров в штуках и т.п.). При международных сопоставлениях необходимо принимать во внимание и такие показатели социально-экономического развития, как уровень грамотности, продолжительность жизни, величина получаемых пенсий и социальных пособий.

Чрезвычайно часто осуществляется сравнение уровней экономического развития различных государств. Для этой цели традиционно используются такие обобщающие макроэкономические показатели, как ВНП или ВВП на душу населения. Даже если отвлечься от того, что сами по себе эти показатели далеко не безупречны<sup>1</sup>, и предположить единую методику их расчета по всем странам, корректность прямого сопоставления может быть поставлена под сомнение.

Действительно, для одних стран, таких как, например, Россия, значение натуральных и полунатуральных форм хозяйствования, не находящихся отражения в показателях ВНП и ВВП, может быть существенно выше, чем для других, таких как, например, США или Германия. Нельзя не учитывать и того факта, что, сравнивая соответствующие значения для нескольких государств, мы должны на конечной стадии использовать одну национальную валюту — как правило, доллары США. В зависимости от того, какой курс взят для перевода в доллары — норвежской кроны или швейцарского франка, мы можем получить существенно отличающиеся друг от друга результаты.

---

<sup>1</sup> Наиболее очевидный недостаток ВНП и ВВП — игнорирование ими становящихся все более значимыми в последнее время параметров качества жизни. В считающемся классическим учебнике «Экономика» (в России его принято называть «Экономикс»), принадлежащем перу лауреата Нобелевской премии Пола Самуэльсона, приводятся следующие слова одного из молодых американских экономистов: «Не говорите мне о ВНП. Для меня это означает валовое национальное загрязнение окружающей среды (англ. — Gross National Product and Gross National Pollution — С. Ф.)» (*Samuelson P. A. Economics. 11<sup>th</sup> ed. N. Y. : McGraw-Hill, 1980. P. 2.*)

С учетом вышесказанного неудивительно, что предоставляемые различными национальными и международными организациями и исследовательскими центрами данные об уровне экономического развития того или иного государства или группы стран нередко весьма ощутимо расходятся. Так, например, если по оценкам Центрального разведывательного управления США величина ВВП СССР составляла в 1989 г. 2309 млрд долл., а в расчете на душу населения — 15 631 долл., то по оценкам авторитетной исследовательской группы «Оксфордские аналитики» эти показатели равнялись соответственно 405,5 млрд долл. и 2747,4 долл., т.е. были почти в шесть (!) раз меньше<sup>1</sup>. Все это свидетельствует о том, что к статистическим данным, особенно на уровне их межстранового сопоставления, следует подходить весьма осторожно, не абсолютизировать те или иные результаты, какими бы достоверными и убедительными они ни казались на первый взгляд.

Определив предмет и метод учебной дисциплины «Мировая экономика и международные экономические отношения», а также обратив внимание на особенности используемых при изучении данной дисциплины показателей, поясним логику структуры соответствующих тем нашего учебника.

Традиционный университетский курс МЭ и МЭО, в течение десятилетий преподаваемый на экономическом факультете Санкт-Петербургского государственного университета, предполагает рассмотрение в первую очередь общих сущностных понятий и характеристик мировой экономики, а также происходящих в ней процессов глобального характера (раздел «Мировая экономика»), включая страновую и региональную структуру мирового хозяйства (раздел «Страны и регионы в мировой экономике»), после чего анализируются внешнеэкономические связи ведущих субъектов мировой экономики — компаний, государств и международных организаций (раздел «Международные экономические отношения»).

В процессе изучения соответствующих глав и параграфов мы обратим внимание и на исторические особенности характеризуемых явлений и процессов, и на новейшие тенденции в соответствующих областях теории и практики. Вставки «Размышляем самостоятельно» позволят задуматься над некоторыми неординарными вопросами, ответ на которые не всегда очевиден, а «Примеры из практики» проиллюстрируют некоторые типичные либо, наоборот, исключительные ситуации, характеризующие ту или иную тему. Вопросы и задания, данные в завершении каждой из глав, помогут вести самостоятельный контроль за характером усвоения предлагаемых теоретических и практических материалов учебного курса.

---

<sup>1</sup> Отечественная экономическая наука между прошлым и будущим / под ред. проф. Г. Г. Богомазова. СПб. : Изд-во СПбГУ, 1997. С. 91.

# **Раздел I**

# **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**





# Глава 1

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ЭВОЛЮЦИЯ, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА

---

В результате изучения данной главы студент должен:

### *знать*

- основные свойства и ключевые характеристики мировой экономики как системы;
- историческую специфику становления и развития мирового хозяйства;
- характерные особенности группировки стран — субъектов мировой экономики;

### *уметь*

- определять категорию «мировая экономика», зная ее структуру и выделяя ее подсистемы и субъекты;
- использовать различные критерии, позволяющие группировать те или иные страны на основе присущих им свойств;

### *владеть*

- макро- и микроэкономическим подходами к оценке поведения для проведения соответствующей классификации субъектов мировой экономики;
  - навыками типологизации и группировки стран в современной мировой экономике.
- 

### 1.1. Мировая экономика как система: общая характеристика

#### 1.1.1. История возникновения и развития мирового хозяйства

Мировое хозяйство, мировая экономика сложились в результате длительного исторического процесса. Хотя вполне справедливо утверждение о том, что основы мировой экономики как системы мирохозяйственных связей закладывались еще на заре истории человечества, развиваясь по мере налаживания устойчивых международных контактов между различными географическими регионами нашей планеты, но вплоть до эпохи Великих географических открытий (XV—XVII вв.) мировая экономика еще не была целостной системой, она отличалась фрагментарностью своих составляющих. Тем не менее бурное развитие средств транспорта и коммуникаций, начавшееся с открытия европейцами Америки и Индии, способствовало растущим трансконтинентальным перемещениям факторов производства и результатов хозяйственной деятельности и, следовательно, выводу мирохозяйственных связей на новый уровень. Однако о мировой экономике как о полноценной системе планетарного характера можно говорить, пожалуй, лишь с момента образования мирового рынка в XVIII—XIX вв.

В свою очередь, образование мирового рынка стимулировал капиталистический способ производства. Возникновение и развитие крупной промышленности, машинного производства уже к середине XIX в. показало узость внутреннего рынка. Очевидной стала необходимость поставок сырья из других стран для промышленной переработки, выхода хозяйствующих субъектов на внешние рынки для сбыта произведенной продукции. Процесс международной торговли, который возник еще во времена первых контактов по обмену продуктами земледелия, охоты и рыболовства между древними племенами, в XIX в. значительно активизировался. Страны начали специализироваться на производстве определенных товаров и услуг, обмениваться продуктами труда на внешнем рынке. К концу XXI в. набирал темпы и процесс вывоза капитала за границу в целях инвестирования в промышленность и сферу услуг.

Такое активное развитие всемирных рыночных отношений повлекло за собой следующие последствия:

- произошла ломка экономической обособленности государств;
- развилось и усилилось международное разделение труда (МРТ) — специализация стран на производстве определенных продуктов;
- активизировался обмен продуктами труда и научно-техническими достижениями;
- выходящее за пределы страны на базе инвестирования за рубеж производство постепенно интернационализировалось, возникли крупные международные компании;
- начало вывоза капитала привело к образованию международного финансового капитала, свободно перемещающегося между странами.

Именно таким образом человечество оказалось объединенным на основе действия относительно однородного и целостного хозяйственного механизма мирового воспроизводства. Так сложилось современное мировое хозяйство.

В современной истории мировой экономики, в свою очередь, принято выделять следующие этапы развития:

I. 1870-е гг. — 1914 г. Форсированное развитие процесса интернационализации национальных хозяйств, масштабное вовлечение национальных хозяйствующих субъектов во внешнеэкономическую деятельность, образование мировой валютной системы.

II. 1914 г. — конец 1940-х гг. Период дезинтеграции: нарушение сложившихся международных хозяйственных связей из-за последствий двух мировых войн, появление альтернативной капиталистическому способу производства социалистической модели развития.

III. 1950—1980-е гг. Послевоенное восстановление национальных экономик, распад колониальной системы, развитие региональной экономической интеграции, масштабное экономическое соперничество социалистической и капиталистической мировых систем.

IV. С 1990-х гг. по настоящее время. Характерная черта современного этапа развития мировой экономики — глобализация, которая представляет собой процесс выхода стандартного воспроизводственного цикла различных хозяйствующих субъектов за рамки национальных границ и распространение его на основные экономические регионы современного мира.

На этой основе происходит постепенное экономическое, политическое и культурное сближение различных стран и моделей хозяйствования, характеризующееся растущей интеграцией, взаимозависимостью и взаимовлиянием в деятельности государств и частных хозяйствующих субъектов. Процесс глобализации хозяйственной деятельности сделал мировую экономику начала XXI в. целостной системой, в высокой степени зависимой от различных факторов нестабильности. В рамках такой системы возможно возникновение и развитие глобальных экономических кризисов, первый из которых проявил себя в мировом хозяйстве в конце 2000-х гг. На этот же период приходится и распад мировой социалистической системы, приведший к доминированию рыночных форм хозяйствования.

### Размышляем самостоятельно

Геополитическая ситуация, складывающаяся в современном мире с весны 2014 г. на фоне эскалации трагических событий на Юго-Востоке Украины, свидетельствует о том, что дезинтеграционные уроки Первой мировой войны в канун ее столетия, к сожалению, оказались значительно подзабыты современными политиками и экономистами. Поэтапное введение экономических санкций западными странами в отношении России, вызвавшее ответные российские контрсанкции, свертывание целого ряда программ сотрудничества между РФ и ее прежними партнерами из США, Канады, ЕС, Норвегии, Австралии, Японии и ряда других стран, по сути, ведет к разрыву достигнутых экономических связей и началу нового периода военно-политического противостояния России и ведущих развитых государств планеты.

Можно ли, на ваш взгляд, говорить о том, что на смену четвертому этапу современного развития мировой экономики приходит новый, пятый, который оказывается повторением на новом уровне второго и третьего этапов с их дезинтеграционными последствиями и витком гонки вооружений? Приведите аргументы «за» и «против». С учетом уже известных истории откатов в поступательном движении разных стран и регионов мира к большей степени интеграции насколько неотвратима, по вашему мнению, глобализация?

#### 1.1.2. Определение категории «мировая экономика»

Мировая экономика в 2014 г. объединяла экономики 195 стран и 72 зависимых территорий с общей численностью населения 7,2 млрд чел.<sup>1</sup> и суммарным валовым внутренним продуктом в объеме 78,2 трлн долл. США<sup>2</sup> по рыночному обменному курсу и 107,5 трлн долл. по паритету покупательной способности<sup>3</sup>.

**Мировая экономика, или мировое (всемирное) хозяйство** — совокупность национальных народно-хозяйственных комплексов (экономик), связанных друг с другом в рамках системы международного разделения труда разнообразными экономическими, политическими, социально-культурными и иными отношениями.

<sup>1</sup> По данным Всемирной книги фактов (World Factbook).

<sup>2</sup> Далее — «долл.».

<sup>3</sup> По данным Всемирного банка (<http://www.worldbank.com>).

Следует особо подчеркнуть, что ключевая характеристика мировой экономики — именно взаимодействие образующих ее элементов, национальных экономик. Причем взаимодействие это должно осуществляться не на основе случайных мелких сделок в области международной торговли или зарубежного инвестирования, не оказывающих сколько-нибудь заметного влияния на общие условия и результаты функционирования народнохозяйственных комплексов. Взаимодействие национальных экономик в рамках всемирного хозяйства предполагает формирование устойчивых и экономически значимых для них связей, превращающихся в предпосылку и неотъемлемый элемент нормального осуществления воспроизводственного процесса.

Иными словами, становление мировой экономики происходит постепенно по мере вызревания соответствующих предпосылок, а не просто как автоматическое следствие того факта, что на земном шаре расположено определенное количество суверенных государств. Более того, всемирное хозяйство — это не арифметическая сумма материальных, финансовых, трудовых ресурсов соответствующих национальных экономик. Его формирование знаменует собой достижение качественно нового состояния, которое характеризуется, в частности, тем, что совокупность (система) обладает такими свойствами, которые не присущи ни одному из образующих ее элементов в отдельности.

Важнейшие составляющие мировой экономики в современных условиях:

- *совокупность производственной деятельности человека*, которую можно выразить макроэкономическими показателями в натуральной и стоимостной форме за определенный период времени (обычно за календарный год), например совокупный мировой объем ВВП (в долл.), совокупный мировой объем производства автомобилей в год (в млн шт.), совокупный мировой урожай пшеницы (в млн т) и т.п.;
- *совокупность международных экономических отношений*, определяющих экономические связи между национальными хозяйствами;
- *глобальная деятельность транснациональных компаний (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ)*, ставших ведущими хозяйствующими субъектами в современных условиях;
- *страны, интеграционные группировки и сообщества стран, а также международные организации*, сформированные по глобальному, региональному и отраслевому принципам;
- *мировая система, сформировавшаяся в результате развития капиталистического способа производства* (так называемое мировое капиталистическое хозяйство), основной императив которого — прибыль, движущие силы — рыночные принципы развития;
- *результат экономической деятельности всего человечества*, рассматриваемый с учетом состояния окружающей среды и имеющихся ресурсов.

Универсальную связь между национальными хозяйствами опосредуют **международные экономические отношения**, к которым относятся международная торговля товарами и услугами, международный трансферт интеллектуальной собственности, международное движение капитала,

международные валютно-кредитные отношения, международное движение трудовых ресурсов и некоторые другие производные от них формы (международный туризм, международная экономическая интеграция и т.п.). Основа мировой экономики — производственные отношения, производство материальных и нематериальных благ (в национальном масштабе и, как сумма национальных производств, в глобальном, планетарном масштабе), их распределение, обмен и потребление.

С категорией «мировая экономика» тесно связано понятие «мировой рынок», который в широком смысле можно определить следующим образом.

---

**Мировой рынок** — система организационно-экономических отношений, реализуемая через куплю-продажу различных материальных и нематериальных объектов во всех звеньях мирового производства, распределения, обмена и потребления.

---

Мировая экономика объединяет в своей структуре различные виды мировых рынков, т.е. совокупности национальных рынков отдельных стран, связанных друг с другом торгово-экономическими отношениями. Понятие «мировой рынок» представляет собой:

а) отраслевой срез национальных хозяйств, объединяющий рынки производства, обмена и потребления конкретных товаров и услуг (к примеру, мировой рынок нефти, автомобилей, туристических услуг, авиаперевозок и т.п.);

б) укрупненный срез, связанный с соответствующей формой международных экономических отношений (мировой рынок товаров, услуг, капиталов, инвестиций, трудовых ресурсов и т.п.).

Таким образом, главное представление о мировой экономике, которое можно получить из данного выше всеобъемлющего определения, — это представление о ней как о сложной совокупности различных видов хозяйственной деятельности, сложившейся к концу XIX в. и продолжающей совершенствоваться до настоящего времени благодаря международным экономическим отношениям и операциям на мировом рынке.

### 1.1.3. Структура и субъекты мировой экономики

Мировая экономика в современных условиях представляет собой сложную многомерную систему, характеризуя которую, следует обратить внимание на ее основу, подсистемы, регулирующие механизмы взаимодействия внутри системы (надстройку), а также субъекты.

**Основа системы** мировой экономики — национальные экономики (страны), производящие товары, услуги, объекты интеллектуальной собственности, распределяющие, обменивающие их в процессе международной торговли и потребляющие конечный продукт.

В рамках современного мирового хозяйства можно выделить следующие **подсистемы**:

- сфера межгосударственных отношений;
- область деятельности ТНК;
- международные экономические организации.

*Сфера межгосударственных отношений* достаточно традиционна, ведь именно государства с исторических времен были главными субъектами внешнеэкономической деятельности, именно национальные экономики служат основными составляющими системы мирохозяйственных связей. Однако в настоящее время позиции национальных государств в мировой экономике несколько ослабляются в пользу двух других составляющих системы.

*Область деятельности транснациональных компаний* по своей мощи зачастую превосходит национальные экономики. По данным ООН, если еще в 1970 г. в мире было 7,3 тыс. ТНК с 24 тыс. филиалов, то в начале XXI в. насчитывалось уже по меньшей мере 61 тыс. материнских ТНК, контролирующих около 900 тыс. дочерних компаний и отделений за рубежом. Свыше 40% активов 100 крупнейших ТНК планеты находятся вне стран местонахождения материнской компании. ТНК опосредуют около 40% всей мировой торговли, создают около четверти мирового ВВП, внутренний оборот их деятельности достигает почти 10 трлн долл. ТНК способствуют развитию отраслей высоких технологий, выпускающих сложную конечную продукцию, что углубляет процесс международного разделения труда в виде внутриотраслевой специализации и кооперации.

Позиции *международных экономических организаций* усилились сравнительно недавно. Между тем сегодня они уже не просто опосредуют отношения между странами и служат регулирующим звеном — надстройкой системы, но и сами становятся полноправными субъектами мирового хозяйства, вступая во внешнеэкономические сделки и с национальными государствами, и с ТНК, и с другими международными организациями.

Кроме подсистем, мировая экономика имеет и определенные регулирующие механизмы взаимодействия внутри системы, так называемые элементы *надстройки*. Порядок мировой экономической системы определяет международное право, т.е. совокупность юридических норм, создаваемых совместно различными государствами с целью регулирования их взаимных отношений в различных областях и иных отношений в сфере их общих интересов. Особенность международного права заключается в том, что международным правовым актам дается приоритет перед национальными нормами регулирования в той правовой сфере, в которой у данной страны заключены соответствующие международные соглашения. В частности, в Венской конвенции о праве международных договоров утверждается: «Участник не может ссылаться на положения своего внутреннего права в качестве оправдания для невыполнения им [международного] договора»<sup>1</sup>. К надстройке мировой экономики можно отнести и совокупность международных организаций, цель которых — координация взаимоотношений государств в различных областях деятельности. Ведущую роль здесь играют Организация Объединенных Наций (ООН) и ее различные подразделения.

Глобальные международные институты призваны управлять мировым хозяйством, примирять интересы и координировать внешнюю политику национальных государств, оказывать финансовую и консультационную

---

<sup>1</sup> Венская конвенция о праве международных договоров (принята ООН 23 мая 1969 г.). Ст. 27.

помощь странам, испытывающим трудности в своем развитии. Завершение уругвайского раунда ГАТТ и образование Всемирной торговой организации (ВТО) в немалой степени способствовали либерализации мирового рынка и образованию современной глобальной хозяйственной системы. Страны, присоединившиеся к ВТО, проводят согласованную внешнеэкономическую политику, ориентированную на развитие взаимовыгодной торговли, поощряют иностранные инвестиции. Позиция международных организаций усилилась и от того, что им делегирована часть полномочий, которая изначально была свойственна только национальным правительствам.

Изучение функционирования системы мирохозяйственных связей сводится к анализу поведения **субъектов мировой экономики**. Они либо непосредственно сами осуществляют внешнеэкономическую деятельность, либо в той или иной степени создают предпосылки и условия, формируют внешнюю среду для ее осуществления.

С микроэкономической точки зрения нас будут интересовать индивидуумы-потребители и фирмы-производители. Следует особо отметить, что применительно к современному состоянию развития всемирного хозяйства в него, по существу, прямо или косвенно вовлечены все без исключения экономические единицы. Любой потребитель (вне зависимости от того, осознает он это или нет) при осуществлении покупки, например, верхней одежды делает выбор не только между конкретными фасонами пальто, но и между отечественной и зарубежной продукцией. Тем самым он оказывает влияние на масштабы осуществления внешнеторговых операций. Аналогичным образом предприятие, даже если оно не реализует производимую продукцию за пределами страны своего базирования и не получает из-за рубежа сырье и комплектующие, все равно выпускает товары, которые на внутреннем рынке выступают субститутами или компонентами по отношению к импортируемым изделиям.

С макроэкономической точки зрения субъектами всемирного хозяйства оказываются национальные народно-хозяйственные комплексы и их основные сектора — реальный сектор экономики, финансовый сектор и т.п. Каждый из них в той или иной степени оказывается вовлеченным во внешнеэкономическую деятельность, что, в свою очередь, влияет на общий уровень занятости и темпы инфляции, на совокупный объем инвестиций и величину потребительских расходов. Вполне естественно, что в этих условиях государство в лице своих специализированных институтов (центральный банк, таможенная служба, министерство внешнеэкономических связей и т.п.) стремится соответствующим образом регулировать внешнеэкономическую деятельность. Оно стимулирует проведение одних ее видов и тормозит проведение других, ориентируясь при этом на достижение определенных макроэкономических показателей.

#### Размышляем самостоятельно

Подумайте, насколько дальновидной с точки зрения вовлеченности любой страны в систему мирохозяйственных связей становится ее государственная политика, направленная на введение ограничений в сфере внешнеэкономической деятельности во имя национальной безопасности (в том числе наложение различного рода санкций по политическим мотивам).

## 1.2. Типологизация стран в мировой экономике

Критерии распределения стран по тем или иным группам довольно многогранны. Во-первых, можно предложить региональный подход, в основе которого будет лежать деление мира на историко-культурные регионы. Наиболее простой географической схемой будет группировка стран по континентам. Можно также выделять и подгруппы континентальной классификации стран — культурно-исторические регионы. Под ними принято понимать территории, более или менее целостные в историческом, политическом, культурном и экономическом отношении. Так, согласно такому подходу, Европа разделяется на Западную Европу — родину капитализма и Центральную и Восточную Европу, включающую славянские государства и страны Балтии. В Азии, соответственно, можно выделить Ближний Восток, Средний Восток (Пакистан, Иран и Афганистан), Среднюю Азию, Юго-Восточную Азию. Африка традиционно делится на Северную, Центральную и Африку южнее Сахары. Америка подразделяется на англоязычную Северную Америку и испано- и португальязычную Латинскую Америку. Культурно-историческая классификация стран — наиболее естественное деление мира, представляющее универсальный подход к изучению групп государств с точки зрения их природно-климатических условий, истории и культуры.

Во-вторых, классифицируя национальные экономики на соответствующие им группы, можно использовать такие критерии, как:

- размеры (численность населения, величина территории);
- уровень экономического развития;
- социально-экономический тип хозяйства.

Используя эти критерии, мы, соответственно, получим три различные классификации национальных экономик. В рамках каждой из них выделяются следующие укрупненные группы:

- крупные, средние, малые страны;
- страны с развитой экономикой, развивающиеся страны, наименее развитые страны;
- «капиталистические» и «социалистические»<sup>1</sup> страны; страны с рыночной или переходной экономикой.

Очевидно, что любое из современных государств не может оцениваться с позиции только какой-либо одной классификации. Целостное представление дает лишь их комплексное использование. Так, характеризуя Швецию или Норвегию, мы можем сказать, что они представляют собой малые страны с развитой экономикой рыночного типа. Что же касается, например, Китая, то его, скорее всего, следует оценивать как крупную развивающуюся страну с существенными признаками социалистического типа хозяйства.

Необходимо иметь в виду, что структуризация мировой экономики в соответствии с рассмотренными выше критериями позволяет оцени-

---

<sup>1</sup> Теоретический спор о том, что такое «капитализм» и «социализм» имеет многолетнюю историю и все еще далек от своего разрешения. Тем не менее, на протяжении большей части XX в. отнесение той или иной страны к разряду «социалистических» или «капиталистических» (при всей условности этих определений) имело под собой достаточные основания.

вать национальные экономики с точки зрения возможностей их вовлечения в систему мирохозяйственных связей, или, как принято говорить, степени их открытости. Термин *открытая экономика*, равно как и его антоним *закрытая экономика*, в узком смысле слова представляет собой сугубо абстрактно-теоретическую конструкцию. В первом случае речь идет о народно-хозяйственном комплексе, все субъекты которого могут без каких-либо ограничений совершать любые внешнеэкономические операции. Во втором случае — о народно-хозяйственном комплексе, субъекты которого не совершают вообще никаких внешнеэкономических операций.

В действительности стран, соответствующих любому из этих определений, не существует. Поэтому часто указанные характеристики интерпретируются более свободно, в широком смысле слова. Тогда закрытой считается экономика, ориентирующаяся на те или иные ограничения своих связей с внешним миром, открытой — стремящаяся развивать внешнеэкономическую деятельность или, по крайней мере, не ставящая многочисленных барьеров на ее пути.

Наиболее простой и часто используемый показатель степени открытости — так называемая экспортная квота, представляющая собой отношение объема национального экспорта к макроэкономическому агрегату типа ВВП или ВНП, рассчитанным за определенный период времени (как правило, за год):

$$Кв_{\text{экс}} = \frac{\text{Экспорт}}{\text{ВНП (ВВП)}} \cdot 100\%.$$

Реже используются близкие по своей сути показатели — импортная квота или внешнеторговая квота. В первом случае с величиной ВВП (ВНП) соотносится объем импорта, во втором — внешнеторгового оборота (суммы экспорта и импорта).

Рассмотренные показатели степени открытости не следует смешивать с показателями доли страны в общем объеме мирового экспорта, импорта или товарооборота. Последние позволяют судить о той роли, которую данное государство играет с точки зрения функционирования мирового хозяйства как целого. Что же касается экспортной или импортной квот, то они характеризуют значение внешней торговли как сферы экономической деятельности для данной страны.

Степень открытости той или иной национальной экономики, как правило, находится в обратной зависимости с такими факторами, как размеры территории и численность населения. Действительно, выход хозяйствующих субъектов за пределы своей национальной территории в простейшем случае обуславливается тем, что емкость внутреннего рынка оказывается недостаточной для реализации на нем произведенной продукции. Предприятия, стремящиеся оптимизировать свои размеры и объем выпуска исходя из технико-экономических критериев, вынуждены экспортировать часть продукции, превышающую спрос внутри страны. Следовательно, чем больше внутренний рынок, тем, при прочих равных условиях, меньше стимулов для экспорта имеют отечественные производители.

Вместе с тем в контексте ведения хозяйственной деятельности, а также с точки зрения регулирования системы международных экономических

отношений чрезвычайно важна типологическая дифференциация стран по соответствующим им группам на основе схожести их социально-экономических показателей. По методике ООН в числе важнейших показателей уровня социально-экономического развития любой страны следует выделять: ВВП/ВНП, а также ВВП/ВНП на душу населения; долю продукции обрабатывающей промышленности и сферы услуг в ВВП/ВНП; уровень образования населения и продолжительности жизни.

При этом по величине ВВП на душу населения различаются страны:

- наименее развитые;
- развивающиеся;
- развитые.

Заметим, что развивающиеся страны и по своему количеству, и по численности проживающего в них населения составляют в мировой экономике большинство.

Для целей экономического анализа ООН различает:

- развитые страны (государства с рыночной экономикой);
- страны с переходной экономикой;
- развивающиеся страны.

Особенности такой классификации:

1. При делении стран принимается во внимание модель экономического развития. Странами с развитой экономикой считаются такие государства, для которых характерно наличие рыночных отношений в экономике, высокий уровень прав и гражданских свобод в общественной и политической жизни. Все страны с развитой экономикой относятся к капиталистической модели развития, правда, характер развития капиталистических отношений в них имеет серьезные различия, варьируясь от неолиберальной до социально ориентированной экономики.

2. Для целей анализа необходимы и такие качественные экономические показатели, как уровень ВВП на душу населения (практически во всех развитых странах данный показатель не ниже 20 тыс. долл. в год), гарантируемый государством уровень социальной защиты (пенсии, пособия по безработице, обязательное медицинское страхование), продолжительность жизни, качество образования и медицинского обслуживания, уровень развития культуры.

3. Развитые страны прошли аграрную и индустриальную стадию развития с преобладающим значением и вкладом в создание ВВП сельского хозяйства и промышленности, находятся сейчас на стадии постиндустриализма, для которого характерна ведущая роль в национальном хозяйстве сферы услуг (на нее приходится от 70 до 80% ВВП).

К группе **стран с развитой экономикой** относятся прежде всего ведущие капиталистические государства, называемые Группой семи (*G7 – Group of 7*), или Большой семеркой, – США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада. Они занимают доминирующее положение в мировом хозяйстве, прежде всего по причине своего мощного экономического, научно-технического и военного потенциала, большой численности населения, высокого уровня совокупного и удельного ВВП.

### Исторический экскурс

В течение 20 лет – с 1994 по 2014 г. – наряду с Группой семи (Большой семеркой) существовала и Группа восьми (*G8 – Group of 8*), или Большая восьмерка, в состав

которой помимо Группы семи была включена Россия. Большая восьмерка занималась обсуждением вопросов международного сотрудничества в кредитно-финансовой сфере, а также взаимодействия ведущих государств по ряду международных проблем.

После вхождения в состав России весной 2014 г. новых субъектов федерации — Республики Крым и г. Севастополя — G8 фактически изменила свой формат на прежний — G7, хотя отдельные страны — участницы Группы семи и сожалеют об отсутствии политического диалога с Россией в прежнем формате из-за обострившихся на фоне событий на Украине геополитических противоречий между Россией и странами Запада.

Стоит отметить, что участие России в G8 было, скорее, политическим процессом интеграции ядерной державы — наследницы СССР и постоянного члена Совета Безопасности ООН в институциональные структуры глобального управления, нежели признанием реального экономического веса России в системе мирохозяйственных связей.

---

Далее к группе развитых стран относятся относительно небольшие в сравнении с потенциалом G7, но высокоразвитые в экономическом и научно-техническом отношении страны Западной Европы, Австралия и Новая Зеландия. Можно отметить, что ряд из них по площади и природным ресурсам может превосходить даже нескольких представителей Большой семерки, вместе взятых (так, Австралия превосходит Японию, Италию, Германию, Великобританию и Францию), некоторые имеют и большую численность населения (так, в Испании население больше, чем в Канаде). Тем не менее, неоспоримы политическое превосходство G7 и ее ведущая роль во многих международных организациях.

И наконец, с середины 1990-х гг. экономически развитыми стали считаться такие государства, как Южная Корея, Сингапур, Тайвань (так называемые страны-«драконы» Юго-Восточной Азии<sup>1</sup>) и Израиль. Их включение в группу развитых стран стало признанием бурного прогресса в национальном экономическом развитии в период после Второй мировой войны. Пожалуй, это действительно уникальный пример в мировой истории, когда, будучи мировыми аутсайдерами еще в 1950-е гг., эти государства к настоящему времени захватили мировое экономическое первенство по целому ряду позиций и превратились в важные мировые промышленные, научно-технические и финансовые центры. Уровень ВВП на душу населения, качество жизни в странах-«драконах» и Израиле вплотную приблизились к показателям ведущих развитых стран и даже превысили некоторые из стран G7<sup>2</sup>. Тем не менее, в рассматриваемой подгруппе есть определенные проблемы с развитием свободного рынка в его западном

---

<sup>1</sup> Мы используем термин страны-«драконы» для характеристики вышеозначенных экономически развитых стран в противовес другому термину — страны-«тигры», который чаще всего используется для классификации иной группы бурно развивающихся стран Азии, включающей Индонезию, Малайзию, Таиланд и Филиппины, и не дотягивающей по ряду качественных социально-экономических показателей (ВВП на душу населения, продолжительность жизни, индекс человеческого развития и др.) до группировки «драконов».

<sup>2</sup> Так, по данным Всемирного банка, ВВП на душу населения в 2013 г. составил (по рыночному курсу доллара США) для государств G7: США — 53 143 долл., Канада — 51 911 долл., Германия — 45 085 долл., Франция — 41 421 долл., Великобритания — 39 351 долл., Япония — 38 492 долл., Италия — 34 619 долл. В этом же году данный показатель был для Сингапура — 55 182 долл., Израиля — 36 151 долл., Южной Кореи — 25 977 долл.

понимании, в этих странах действует своя философия становления капиталистических отношений.

**Страны с переходной экономикой**<sup>1</sup> в настоящее время находятся на пути продвижения от действовавшей в них некогда административно-командной системы управления экономикой к экономике, в которой главенствуют рыночные принципы организации и управления. К группе данных стран относятся бывшие социалистические государства Центральной и Восточной Европы и бывшие республики СССР, ставшие независимыми странами. Некоторые из этих стран за четверть века рыночных реформ добились значительных успехов в экономическом развитии — особенно Польша, Чехия, Словакия, Словения, Хорватия и Эстония.

В большинстве из них уровень жизни заметно приблизился к стандартам стран Западной Европы, а темпы экономического роста сохраняются на стабильно высоком уровне и даже превышают западноевропейские. Основные структурные преобразования в экономике этих стран уже довольно успешно проведены, признанием чего стало включение данных государств в состав ЕС, причем некоторые из них уже перешли и на единую европейскую валюту — евро.

### Размышляем самостоятельно

Насколько удачным, на ваш взгляд, оказалось расширение ЕС и зоны евро за счет государств Восточной Европы? Приведите аргументы «за» и «против».

Другие государства, такие как Россия, Украина, Албания, Сербия, Черногория, Босния и Герцеговина, Македония, находятся в стадии глубокой трансформации всей экономической системы, и им предстоит довести до конца решение довольно сложных проблем переходного периода.

Есть и такие страны, которые не спешат двигаться в сторону рыночной ориентации. К ним прежде всего принято относить Республику Беларусь, рыночные реформы в которой сменили свой вектор на огосударствление и централизацию национальной хозяйственной системы.

**Развивающиеся страны** представляют собой периферию мировой экономической системы. Сюда относятся страны Африки, страны Азиатско-Тихоокеанского региона (кроме Японии, Австралии, Новой Зеландии, стран-«драконов» Юго-Восточной Азии и азиатских государств — членов СНГ), страны Латинской Америки и Карибского бассейна. Вся группировка развивающихся стран весьма неоднородна, и, скорее, правильно было бы называть ее странами третьего мира.

К развивающимся относятся, в частности, такие государства, которые по многим показателям уровня и качества жизни заметно превосходят любую развитую страну, например Катар или Кувейт. Такие показатели,

<sup>1</sup> Сам термин «переходная экономика» не совсем точно отражает статус государств данной группы, так как каждая страна постоянно меняется в какой-то степени, переходит от одной стадии своего развития к другой, обычно более высокой. Однако по общепринятой международными организациями классификации переходность характеризует смену административно-командной модели развития на рыночную.

как ВВП на душу населения, объем социальных расходов правительства этих государств соответствует или даже превышает аналогичные показатели стран Группы семи<sup>1</sup>. В группе развивающихся государств присутствуют и крепкие «середняки» с неплохим уровнем развития экономической и социальной инфраструктуры, и значительное число стран с крайне отсталым национальным хозяйством, большинство населения которых находится за чертой нищеты (по методике ООН это означает, что расходы на одного жителя не превышают 1 долл. в сутки).

Название группы — развивающиеся страны — отражает, скорее, модель их национального хозяйства, в которой невелика роль рыночных механизмов и частного предпринимательства, а преимущественное значение имеют иные формы, такие как натуральное или полунатуральное хозяйство, преобладание аграрного и индустриального секторов в отраслевой структуре экономики, высокая степень государственного вмешательства в экономику и низкий уровень социальной защиты. Из-за общего характера вышеназванных особенностей к развивающимся государствам вполне правомерно причислять и большинство стран с переходной экономикой, уровень жизни в которых значительно снизился в процессе социально-экономической трансформации.

Ввиду подобных сложностей в классификации и разноплановости развивающихся стран проще всего группировать их методом исключений. Соответственно, развивающимися следует считать те государства, которые не вошли в группы стран с развитой рыночной экономикой и не являются бывшими социалистическими странами Центральной и Восточной Европы или бывшими республиками СССР.

Для целей конкретного экономического анализа среди развивающихся стран выделяют:

- *страны — чистые кредиторы*: Бруней, Катар, Кувейт, Ливия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия (страны — чистые должники: все прочие развивающиеся страны);

- *страны — экспортеры энергоресурсов*: Алжир, Ангола, Бахрейн, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Египет, Индонезия, Ирак, Иран, Камерун, Катар, Колумбия, Конго, Кувейт, Ливия, Мексика, Нигерия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия, Сирия, Тринидад и Тобаго, Эквадор (страны — импортеры энергоресурсов: все прочие развивающиеся страны);

- *наименее развитые страны*: Афганистан, Ангола, Бангладеш, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Гаити, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, Замбия, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Кирибати, Коморские Острова, Конго (бывший Заир), Лаос, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Руанда, Западное Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Соломоновы Острова, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия.

---

<sup>1</sup> По данным Всемирного банка, Катар в 2013 г. замкнул тройку стран — мировых лидеров по ВВП на душу населения (по рыночному курсу доллара США): его показатель составил 93 352 долл., в то время как у США — 53 143 долл. Соответствующие показатели, к примеру, Бахрейна (24 613 долл.) и Омана (22 181 долл.), в свою очередь, оказались лучше, чем у Греции (21 910 долл.) и Португалии (21 029 долл.).

Теперь соберем уже известные нам факты воедино и, исходя из рассмотренных показателей, а также на основе роли стран в мировой экономике представим следующую элементарную типологию стран:

1. **Группа семи (Большая семерка)** — ведущие развитые страны, имеющие высокие социально-экономические показатели (лидирующие по размеру ВВП на душу населения, индексу человеческого развития, уровню производительности труда, находящиеся на передовых позициях в мировом научно-техническом прогрессе). На долю Группы семи приходится более половины мирового ВВП, в ней получил развитие широкий спектр отраслей материального и нематериального производства.

2. **Прочие развитые страны**, к которым относятся страны Западной Европы, страны-«драконы» Юго-Восточной Азии, Израиль, Австралия и Новая Зеландия. Для данных стран характерна высокая степень участия в международной торговле, более узкая специализация национальной экономики, достаточно высокая степень участия в интеграционных процессах.

3. **Новые индустриальные страны (НИС)**, включающие страны-«тигры» Юго-Восточной Азии (Малайзию, Таиланд, Индонезию и Филиппины) и несколько стран Латинской Америки (Мексику, Бразилию, Аргентину, Чили). Некогда данные страны представляли собой относительно слаборазвитые государства с преобладанием сельского хозяйства и добывающих отраслей промышленности. Однако на сегодняшний день их позиции в мировой экономике значительно укрепились, и по совокупному потенциалу народного хозяйства им по праву принадлежит третья строчка в данной классификации. Всплеск в развитии для НИС начался с конца 1970-х гг. НИС в высокой степени интегрированы в международную торговлю, и на сегодняшний день для них характерно бурное развитие отраслей национального хозяйства, продукция которых предназначается для экспорта. Несмотря на большие достигнутые успехи НИС еще не перешли рубеж, позволяющий причислять их к группе развитых стран, хотя совсем недавно данную группу покинули Израиль и страны-«драконы» Юго-Восточной Азии.

4. **Страны Центральной и Восточной Европы**, представляющие группу переходных экономик — бывших социалистических государств данного региона. К ним по схожести модели развития, близости социально-экономических показателей, радикальности проводимых реформ причисляют также выступающие несколько особняком страны Балтии (Литва, Латвия, Эстония). Уровень экономического развития Центральной и Восточной Европы довольно-таки неоднороден. Здесь есть, как мы уже отмечали, и страны-лидеры, метящие в группу развитых государств, и откровенно отсталые страны, приближающиеся по уровню бедности и отсталости экономики к наименее развитым государствам.

5. **Россия и бывшие республики СССР (без стран Балтии)** также относятся к переходным экономикам. Если с определенными допущениями славянские республики бывшего Советского Союза (Россия, Украина, Белоруссия) можно считать тяготеющими по структуре экономики и по характеру ее развития и к группе развитых стран, и к наиболее прогрессирующим странам Центральной и Восточной Европы, то южные госу-

дарства ближнего зарубежья относятся, скорее, к классическим развивающимся странам, чем переходным экономикам.

6. **Китай** следует выделить особо, поскольку эта страна занимает уникальное место в мировой экономике, пытаясь реализовать модель-симбиоз рыночной и планово-регулируемой экономики, представляя социалистический рынок с элементами свободного предпринимательства, но под руководством коммунистической партии. Сам по себе Китай также неоднороден: в нем есть и приморские регионы, близкие по уровню своего развития к ведущим странам, а есть и крайне отсталые по характеру своего развития территории на Востоке и в центре страны. Из-за этого усредненные показатели для Китая позволяют говорить о нем пока только как о развивающейся стране. Тем не менее, для Китая характерны чрезвычайно высокие темпы экономического роста, благодаря которым уровень благосостояния населения с каждым годом заметно растет. При этом не следует забывать, что каждый пятый житель планеты — китаец, а сама страна уже стала в XXI в. одним из мировых лидеров (в том числе по абсолютным показателям ВВП, внешней торговли и инвестиций).

### Размышляем самостоятельно

Насколько достойным экономическим соперником оказывается, на ваш взгляд, Китай для стран Большой семерки и ЕС? Какие преимущества может извлечь Россия из стратегии экономического и военно-политического сближения с Китаем в условиях охлаждения ее отношений с Западом (прежде всего США и странами ЕС)?

7. **Индию и Пакистан** также принято выделять в особую группу благодаря огромному экономическому потенциалу, который пока не задействован на полную мощность. В данных странах живет шестая часть населения Земли, они имеют большую, богатую разными ресурсами территорию, отличаются неплохим научным потенциалом, обладают ядерным оружием. К сожалению, из-за недостаточной востребованности большей части имеющихся ресурсов уровень социально-экономического развития, производства и потребления, доходов населения в Индии и Пакистане остается крайне низким. В целом, эти страны довольно близко подходят к мировой черте бедности, но при этом имеют и некоторые успехи мирового уровня (например, развитие экспортно ориентированной индустрии программирования в Индии и ядерной физики в Пакистане).

### Примеры из практики<sup>1</sup>

По данным Всемирного банка за 2013 г., Индия заняла третье в мире место по объему национальной экономики (в долл. по паритету покупательной способности) — почти 6,8 трлн долл. против долгое время занимающей эту позицию, но отныне ставшей четвертой Японии с соответствующим показателем 4,6 трлн долл. Таким образом, вклад Индии в совокупный мировой ВВП — 6,4%, и можно предположить, что вскоре этого показатель увеличится, если принять во внимание рост индийской экономики, составивший в середине 2014 г. в годовом выражении 4,6% (аналогичные показатели для США составили 2,4%, для ЕС — 0,9%, для Японии — 3%).

<sup>1</sup> Япония уступила место Индии // ИноСМИ. 2014. 11 августа. URL: <http://www.inosmi.ru/world/20140811/222291319.html> : данные Всемирной книги фактов.

Тем не менее, несмотря на впечатляющие данные, качественные социально-экономические показатели Индии оставляют желать лучшего: почти каждый третий индус живет за чертой бедности, тратя на жизнь меньше 1,25 долл. в день; страна находится на 167-м месте в мире по доле расходов на здравоохранение в ВВП, на 163-м — по продолжительности жизни, на 134-м — по расходам на образование и на 50-м — по уровню младенческой смертности. По данным Всемирного банка, в Индии проживает примерно треть беднейшего населения мира. Кроме того, опережая Японию по размеру валового продукта, Индия существенно проигрывает ей по производству ВВП на душу населения (в 2013 г. 5410 долл. по паритету покупательной способности против 36 315 долл. у Японии), а кроме того, является крупнейшим в мире получателем японской помощи, в том числе научно-технической (строительство метро в Дели, индустриальные коридоры Дели-Мумбаи и Ченнай-Бангалор и т.д.).

Поэтому, несмотря на некоторое упрочение позиций в мировой экономике, в том числе передовые позиции по масштабам национальной экономики, Индия пока не может претендовать на высокие места в группе ведущих стран, по праву конкурируя с примерно таким же по социально-экономическим показателям Пакистаном.

---

**8. Группа, которую образуют относительно благополучные развивающиеся государства и заморские территории развитых стран:** некоторые из стран — экспортеры энергоресурсов со сравнительно небольшим населением, позволяющим разделить доходы от экспорта на всех своих коренных жителей (ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар, Кувейт, Бахрейн, Бруней, Оман); островные государства и зависимые территории — туристические и финансовые центры, налоговые гавани, обладающие развитой инфраструктурой, политической стабильностью и либеральной экономикой (Багамские, Бермудские, Виргинские острова, острова Кайман, Тринидад и Тобаго, Барбадос и т.д.). Для стран этой группы характерен высокий показатель уровня ВВП на душу населения<sup>1</sup>, практически вплотную приближающий отдельные государства к соответствующим показателям развитых стран.

**9. «Классические» развивающиеся государства** с низким уровнем экономического развития и размером ВВП на душу населения менее 1 тыс. долл. в год и аграрно-индустриальным типом экономики. Общественный строй этих стран весьма традиционен и консервативен, в их промышленности получил развитие комплекс добывающих отраслей, а в сельском хозяйстве преобладают примитивные, доиндустриальные формы труда. Большинство стран группы составляют государства Африки южнее Сахары, отсталые страны Азии и Латинской Америки. В некоторых из них до сих пор существуют родоплеменные отношения.

**10. Наименее развитые страны** (список относящихся к данной группе государств см. выше) замыкают классификацию. Согласно методике международных организаций для характеристики страны как наименее развитой она должна обладать следующими свойствами:

---

<sup>1</sup> Так, ВВП на душу населения (по рыночному курсу доллара США), по данным Всемирного банка, в 2013 г. составил: Катар — 93 352 долл., Бруней — 38 563 долл., Саудовская Аравия — 25 852 долл., Бахрейн — 24 613 долл., Оман — 22 181 долл., Тринидад и Тобаго — 18 373 долл. (для сравнения, Россия — 14 612 долл.).

- ВВП на душу населения — менее 900 долл. в год (по рыночному курсу)<sup>1</sup>;
- численность населения — менее 75 млн чел.;
- экономическая нестабильность;
- слабый уровень развития человеческих ресурсов.

Многие из наименее развитых государств не имеют выхода к морю, что стало едва ли не решающим фактором, повлиявшим на отсталость и неразвитость. Крайне невысоко можно оценить и экономический потенциал данных стран, где зачастую отсутствует промышленность, в зачаточном состоянии находятся образование и здравоохранение. Однако страны, получившие статус наименее развитых, пользуются особым вниманием мирового сообщества, что дает им льготный доступ к кредитам и займам, а также время от времени они могут рассчитывать на оказание гуманитарной помощи со стороны более развитых государств.

## Выводы

Современная мировая экономика, представляющая собой совокупность органически взаимосвязанных национальных хозяйств, сложилась как система в результате развития капиталистического способа производства. Основа системы мирохозяйственных связей — национальные экономики; ее подсистемы включают сферу межгосударственного взаимодействия, области деятельности ТНК и международных организаций. Универсальную связь субъектов мировой экономики опосредуют международные экономические отношения, предпосылкой к развитию которых послужило МРТ, определяющее специализацию и кооперацию стран, компаний и межгосударственных объединений.

Приведенная типологизация стран показывает, что субъектами мирового хозяйства выступают страны разных моделей и разного уровня развития, группировка которых может быть осуществлена как по географическим свойствам, так и на основе важнейших макроэкономических показателей. Очевидно, что доминирование страны в системе международных экономических отношений и ее реальный политический вес в немалой степени определяют именно экономические индикаторы, а не размер территории и численность населения (последнее, впрочем, тоже справедливо для некоторых крупных стран, таких как Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика, образующих особую группу стран с развивающимися рынками вне традиционной классификации — БРИКС).

## Вопросы и задания

1. Дайте определение категории «мировая экономика». В какой исторический период времени возникло мировое хозяйство?
2. Что собой представляет мировая экономика как система? Выделите ее основу, подсистемы, надстройку.

---

<sup>1</sup> ВВП на душу населения (по рыночному курсу долл. США) в 2013 г. составил: Малави — 226 долл., Бурунди — 267 долл., Центрально-Африканская Республика — 333 долл., Конго — 454 долл., Либерия — 454 долл., Уганда — 572 долл., Того — 636 долл., Афганистан — 678 долл., Сьерра-Леоне — 809 долл.

3. Определите субъекты мировой экономики.
4. Какие основные макроэкономические показатели стран используются для международных сопоставлений?
5. Перечислите известные вам способы и принципы классификации стран в мировой экономике.
6. В чем заключаются особенности типологической дифференциации стран?
7. Отметьте основные критерии деления стран на развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой.
8. Почему группа развивающихся стран неоднородна? На какие подгруппы делятся развивающиеся государства?
9. Назовите критерии выделения группы наименее развитых стран.

## Глава 2

# ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ, ПРОТИВОРЕЧИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- основные характеристики процессов интернационализации и глобализации, определяющие «лицо» современной мировой экономики;
- особенности информационной революции на рубеже XX и XXI вв.;
- основные противоречия мирового экономического развития современности;
- принципы, лежащие в основе классификации глобальных проблем системы мирохозяйственных связей;
- содержание некоторых наиболее злободневных глобальных проблем развития, включая демографическую, экологическую и эпидемиологическую;

**уметь**

- выявлять текущие и перспективные тенденции развития мировой экономики;
- акцентировать внимание на глобальных проблемах и противоречиях мировой экономики, определять последствия их воздействия как на отдельные национальные хозяйства, так и на всю систему мирохозяйственных связей;

**владеть**

- основами ситуационного анализа в сфере внешнеэкономической деятельности в контексте оценки проблем и перспектив развития современной системы мирохозяйственных связей;
  - навыками классификации глобальных проблем современности.
- 

### 2.1. Особенности и тенденции развития мировой экономики

Характеризуя современную мировую экономику, следует обратить внимание на две ее основные черты, характерные для рубежа XX—XXI вв.:

- **глобализацию**, проявляющуюся в существенном увеличении масштабов выхода хозяйственной деятельности за пределы национальных границ, в усилении взаимозависимости национальных хозяйств, в стремлении к стандартизации и унификации стереотипов потребления, конвергенции деловой культуры и стилей управления;
- **технологическую революцию**, отличающуюся прежде всего появлением *информационно-коммуникационных технологий* (ИКТ), объединивших планету в единое информационное поле.

Конечно, и выход хозяйственной деятельности за национальные границы, и научно-технический прогресс были неотъемлемыми движущими силами системы мирохозяйственных связей и раньше, задолго до начала

XXI в. Однако никогда ранее они в своей совокупности столь сильно не воздействовали на национальные хозяйства, инициируя зарождение так называемой *новой экономики* — модели развития, опирающейся именно на глобализацию бизнеса и информационные технологии.

Становление глобальной системы мирохозяйственных связей, одна из главных движущих сил развития которой — ИКТ, позволяет говорить о мировой экономике начала третьего тысячелетия как о своеобразной *глобальной деревне*, в которой потоки информации перемещаются со скоростью работы процессора компьютера, а некогда прочные государственные границы приобретают достаточно условный характер для перемещения неизменно растущих потоков товаров, капиталов и человеческих ресурсов. В такой «глобальной деревне» все оказываются невольными соседями, одновременно оказывая воздействие на прочих субъектов системы и становясь заложниками не только своей собственной деятельности, но и внешних эффектов, создаваемых другими.

### Размышляем самостоятельно

Подумайте, что объединяет современную мировую экономику и деревню в контексте традиционного представления о деревенском образе жизни (знакомство всех жителей, близость соседей, вольное и невольное проявление интереса и внимания с их стороны, определенная взаимозависимость всех от всех, быстрота распространения информации и слухов и т.д.). Почему правомерно говорить о мировой экономике как о «глобальной деревне», даже с условием триумфального шествия по планете современных информационных технологий?

С большой долей оснований можно утверждать, что в «глобальной деревне» прежние радикальные военно-политические методы урегулирования спорных ситуаций международного характера становятся значительно менее действенными, чем раньше. В этих условиях возникает острая необходимость в поиске иных способов достижения компромисса. В основе его должен лежать баланс интересов не только самих непосредственно вовлеченных в конфликт сторон, но и всех субъектов системы мирохозяйственных связей.

К сожалению, мировая экономика начала третьего тысячелетия из-за присущих ей многочисленных противоречий вовсе не стала стабильнее, чем в былые времена, примером чему служат многочисленные конфликтные ситуации между странами и компаниями, их представляющими, в самых разных частях света. При этом военные способы решения не только внешнеполитических, но и внутренних социально-экономических конфликтов вновь становятся популярными, что приводит к новым по своей сути войнам — «иррегулярным» и «гибридным», жертвами которых становятся и мирное население, и предпринимательские структуры.

Поиск новой конфигурации мирового хозяйства, нового мирового порядка, регулирующего взаимоотношения государств, компаний, граждан и международных организаций в условиях роста геополитической напряженности между основными субъектами мировой экономики происходит на наших глазах, и он сопряжен в настоящее время с еще большими сложностями, чем ранее.

Насколько опасна для современной системы мирохозяйственных связей, на ваш взгляд, концепция так называемой новой геополитики («геополитической экономики»), заключающаяся в достижении внешнеполитических целей, а также мирового или регионального лидерства экономическим путем?

Остановимся подробнее на характеристиках современной мировой экономики как глобализирующейся системы, базирующейся на широком использовании информационных технологий.

### 2.1.1. Понятие глобализации и интернационализации

До середины 1980-х гг. развитие системы мирохозяйственных связей осуществлялось в рамках процесса, который принято называть интернационализацией. В последующие годы эта система обрела новое качественное состояние и превратилась в глобализацию.

В наиболее общем виде **интернационализацию** можно охарактеризовать как процесс выхода стандартного воспроизводственного цикла за пределы национальных границ.

В рамках данного определения представляется существенным подчеркнуть:

- речь идет именно о нормально (на регулярной основе, как массовое явление) протекающем воспроизводственном процессе;
- постепенность процесса, который лишь в рамках достаточно длительной исторической ретроспективы (почти полуторавекового периода) набирает в конечном счете некую «критическую массу»;
- выход воспроизводственного процесса за национальные границы должен носить значимый для хозяйственной деятельности характер.

Как таковая интернационализация представляла собой одно из весьма значимых проявлений более широкого по своей природе процесса усиления общественного характера производства, или его *обобществления*.

С того самого момента как рыночные формы связи начинают приобретать доминирующее значение в хозяйственной жизни, развитие общественного разделения труда проявляется в том, что в создании условий для нормального существования любого и каждого отдельного субъекта хозяйствования (будь то «потребитель — индивид — домашнее хозяйство» или «производитель — фирма — предприятие») постоянно начинает принимать участие все большее количество товаропроизводителей. Одновременно с этим достаточно отчетливо проявляется процесс укрупнения предприятий, на каждом из которых со временем оказывается занято все большее количество рабочих рук.

В совокупности все это и означает, что процесс воспроизводства приобретает все более «общественный» характер. На определенной стадии эволюции производственно-экономической системы закономерно наступает такой этап, когда масштабы обобществления выходят за рамки отдельных национальных народно-хозяйственных комплексов.

Интернационализация, будучи, как уже отмечалось выше, процессом достаточно длительным, предполагает осуществление как качественных, так и количественных изменений. В первом случае речь идет о том, что изначально за пределы национальных границ переносится процесс реализации — определенная часть произведенной продукции предназначается зарубежным потребителям. Соответственно, исторически первой формой внешнеэкономической деятельности становится международная торговля. Однако постепенно в трансграничное движение все более активно включаются не только результаты производственной деятельности — продукты труда, но и факторы производства. Начинают развиваться зарубежное инвестирование, международная миграция рабочей силы. О количественных изменениях свидетельствует как рост масштабов тех или иных внешнеэкономических операций, так и увеличение числа субъектов мирохозяйственных связей.

В совокупности все это приводит к существенной трансформации общих условий хозяйственной деятельности. В этом нетрудно убедиться на примере второй половины XX в. В момент вступления в силу в 1948 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), объединявшего в своих рядах 23 государства, общий объем международной торговли не достигал и 60 млрд долл., из которых на долю США, чье превосходство было неоспоримо и по всем другим направлениям внешнеэкономической деятельности, приходилась примерно треть внешнеторговых операций.

Западная Европа и Япония (чей импорт примерно на 160% превышал экспорт) еще только начинали восстанавливать свои разрушенные войной экономики. Международная валютная система базировалась на жесткой привязке доллара США к золоту, а других ведущих валют — к американскому доллару. Таким образом, валютные курсы в данный исторический период времени были зафиксированы.

Еще не были созданы международные организации типа Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК), закладывались лишь самые основы региональной экономической интеграции (интеграционная группировка социалистических стран — Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) — была создана в 1948 г., Римский договор, положивший начало западноевропейской интеграции и современному ЕС был подписан девятью годами позже).

Мир был расколот на два, хотя и неравных, лагеря, взаимодействовавших между собой в весьма незначительной степени.

В середине второго десятилетия XXI в. ситуация изменилась коренным образом. Объем международной торговли (экспорт товаров и услуг) составил в 2013 г. более 23 трлн долл. Весьма существенно то, что темпы ее роста устойчиво и значительно (примерно в 2,5 раза за последние 20 лет) превышают темпы роста промышленного производства или таких макроэкономических агрегатов, как ВВП или ВВП. Доля США в общем объеме мирового экспорта товаров и услуг в 2013 г. составляла чуть менее 10% (2,2 трлн долл.) — по-прежнему достаточно высокий показатель, однако Китай уже опередил США, заняв первую позицию в списке крупнейших экспортеров мира (2,4 трлн долл.).

Более того, в отличие от имеющих значительный торговый дефицит США, их основные конкуренты, включая Китай и Германию, имеют устойчиво положительное сальдо торгового баланса, т.е. продают за границу существенно больше, чем покупают. По состоянию на 2014 г. в десятке крупнейших по объему продаж корпораций мира были только две американские фирмы — *Walmart* и *ExxonMobil*, — в то время как в том же списке находятся три китайские — *Sinopec*, *PetroChina* и Государственная электросетевая компания Китая, четыре европейские — британские *Royal Dutch Shell* и *British Petroleum*, немецкая *Volkswagen* и швейцарская *Glencore*, а также одна японская — *Toyota Motor*<sup>1</sup>.

На смену фиксированным валютным курсам пришла международная валютная система, в рамках которой курс многих валют формируется под непосредственным влиянием рыночных сил. На сегодняшний день в мире функционирует целая система международных экономических организаций, регулирующих те или иные аспекты мирохозяйственных связей как на глобальном, так и на отраслевом уровне. Подавляющее большинство стран, занимающих ведущие позиции в мировом хозяйстве, участвуют в той или иной (а иногда и в нескольких одновременно) интеграционной группировке. Государства, когда-то принадлежавшие к различным и, в достаточной степени, обоюдно изолированным общественным системам, все активнее взаимодействуют друг с другом.

Таким образом, как нетрудно заметить, стратегическим вектором развития действительно становится существенное усиление роли внешних факторов, т.е. нарастание интернационализации, переход ее, как многие говорят, в новую стадию — глобализацию.

По аналогии с определением, которое мы дали интернационализации, можно сказать следующее.

---

**Глобализация** представляет собой процесс распространения стандартного воспроизводственного цикла на основные экономические регионы земного шара.

---

Следовательно, интернационализацию и глобализацию объединяют регулярный характер и хозяйственная значимость внешнеэкономических связей. Будучи стадией (этапом) интернационализации, глобализация характеризуется меньшей постепенностью, или большей динамичностью. Но самое главное отличие между ними касается экономико-географического измерения. Если процесс интернационализации вполне мыслим, например, в рамках Западной Европы или Юго-Восточной Азии, то глобализация не может ограничиваться отдельно взятым регионом, как бы он ни был значим для развития мировой экономики.

#### Размышляем самостоятельно

---

Насколько, по вашему мнению, интернационализацию и глобализацию могут сдерживать или же обратить вспять геополитические разногласия между странами?

---

<sup>1</sup> Global 500 // Fortune. URL: <http://fortune.com/global500>.

Подводя итог сказанному, можно утверждать, что прогрессивно-поступательное развитие общества идет именно через интернационализацию, которая при определенных обстоятельствах (которые, к сожалению, в реальной жизни реализуются отнюдь не автоматически) позволяет увеличивать благосостояние как каждой отдельной страны, так и всего мирового сообщества в целом.

### Исторический экскурс<sup>1</sup>

Вплоть до событий середины 2014 г. было принято считать глобализацию объективным процессом, способствующим объединению большинства стран в единые производственные цепочки, их специализацию на производстве тех или иных товаров (услуг) в зависимости от располагаемых ресурсов и факторов производства. Первоначально многим представлялось, что в стремительно глобализирующемся мире все взаимосвязано и взаимообусловлено, и поэтому со временем он становится не только более богатым, но и делается более безопасным. Технологии взаимодействия в международном бизнесе, в том числе такие из них, как аутсорсинг и офшоринг, не только давали ТНК возможности получения больших доходов от специализации и размещения соответствующих бизнес-единиц в различных государствах, но и позволяли сотрудничать между собой представителям разных национальностей, что способствовало тому, что люди стали легче, чем в предшествующий период истории человечества, уживаться друг с другом. Считалось, что если страны и люди — представители разных наций активно торгуют между собой, то это невольно содействует миру на планете, поскольку военные конфликты становятся невыгодными по экономическим соображениям.

Вершиной подобного оптимизма стала «теория международных отношений Макдональдс». Суть ее заключается в том, что ни одна страна, где есть рестораны «Макдональдс», не станет воевать с другой страной, где есть те же рестораны, поскольку для того, чтобы в стране появились рестораны «Макдональдс», она должна быть глубоко интегрирована в мировую экономику, а если вы интегрированы в мировую экономику, вы не станете нападать на других ее членов. Эта теория «Макмира» впервые была подорвана в 1999 г. в ходе бомбового удара США по Белграду — городу, где в 1988 г. открылся первый ресторан «Макдональдс» в государствах на тот момент еще социалистического блока. Тем не менее, надежда на то, что эта теория работает, сохранилась.

После того как Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) летом 2014 г. временно закрыла несколько ресторанов сети «Макдональдс» в связи с предполагаемыми нарушениями требований к качеству продукции, экономисты-скептики пришли к заключению, что теория «Макмира» ошибочна и несостоятельна.

Примечательно, что предшествующие политически мотивированные торговые бойкоты, инициаторами которых в разное время были и США, и ЕС, и Россия, как оказалось, были первыми тревожными звонками нового развития событий. Однако на протяжении почти двух десятилетий — с конца 1990-х гг. считалось, что глобализация — это новая ступень мировой истории и что этот этап хозяйственного развития человечества неотвратим. Уверенность, что связующие нити торговли и инвестиций будут существовать вечно, потому что они являются взаимовыгодными, преобладала.

По прежним оценкам разнообразных экспертов ни одна страна, которая сознательно включилась в международное разделение труда, специализацию, интернацио-

<sup>1</sup> Эпльбаум Э. Удар России по глобализации // ИноСМИ. 2014. 11 августа. URL: <http://www.inosmi.ru/world/20140811/222284691.html>.

нализацию и глобализацию, не должна была внезапно выйти из этой взаимовыгодной игры, поскольку издержки выхода из процесса глобализации могли оказаться слишком высокими для национальных экономик. Таким образом, торговые войны в условиях глобализации, как казалось, превращались в пережиток прошлого.

Тем не менее, во второй половине лета 2014 г., когда страны Запада наложили на российскую экономику жесткие секторальные санкции, а в ответ Россия запретила импорт сельскохозяйственной продукции из США, ЕС, Канады, Австралии и Японии, казавшийся глобальным мир начал распадаться на части гораздо быстрее, чем кто-либо этого ожидал. Россия заявила о стремлении к продовольственной и технологической независимости от Запада, даже ценой непоправимых экономических потерь, а Запад по политическим мотивам оказался готов прервать налаженные десятилетиями в процессе глобализации контакты с российским бизнесом и правительственными структурами.

Скептики глобализации уже обратили внимание на то, что если такое развитие событий, чреватое отказом от достижений глобализации, может произойти в России, а также США, ЕС и ряде других развитых стран, то и остальные страны и регионы мира от подобных процессов не застрахованы. Стало очевидно, что глобализация на планете развивается волнообразно: на смену ее повышательному волнам (как было и на рубеже XIX–XX вв., и на рубеже XX–XXI вв.) могут неожиданно приходиться откаты назад, во времена дезинтеграционного противостояния, мотивированного не экономическими, а военно-политическими соображениями (Первая и Вторая мировые войны, холодная война СССР и Запада, а теперь и нынешний этап эскалации), и с этим тоже придется смириться.

---

### 2.1.2. Информационная революция

Конец XX в. был отмечен появлением новых технологий, способствовавших формированию единого информационно-коммуникационного пространства. Речь идет прежде всего о создании глобальной компьютерной сети «Интернет» и о зарождении и быстром развитии беспроводной мобильной связи. Благодаря наличию подобных ИКТ существенно возросли как скорость передачи, так и доступность информации. На новый, электронный уровень развития вышли прежние традиционные формы общественной и хозяйственной деятельности, знаменуя собой так называемую электронную эволюцию (*e-volution*).

Действительно, современные формы ведения бизнеса через Интернет, такие как виртуальное консультирование (*e-consulting*), виртуальная банковская деятельность (*e-banking*), виртуальная образовательная деятельность (*e-education*), виртуальное медицинское консультирование и даже проведение дистанционных операций посредством интернет-коммуникаций (*e-health*), виртуальные азартные игры (*e-gambling*), способствовали преодолению неотделимости поставщика от источника предоставления услуги, позволяя развивать дистанционные контакты, вовлекая в торговый оборот ранее не мобильные факторы осуществления хозяйственной деятельности.

Поставка традиционной материально-вещественной продукции через Интернет, так называемая электронная коммерция (*e-commerce*), позволила существенно снизить издержки обращения, во многих случаях просто путем удаления ненужного в новых условиях звена — складских площа-

дей — поскольку потребитель может получать желаемое изделие непосредственно от производителя по почте, минуя стадию складирования. Развитие систем электронной продажи билетов на транспорт и на культурно-зрелищные мероприятия, электронного бронирования и оплаты мест в гостиницах в целом ряде случаев не только полностью или частично ликвидируют необходимое ранее посредническое звено, но и существенно удешевляют стоимость оказываемой услуги.

К новым условиям существования стремится приспособиться и государство как субъект регулирования. Начинает складываться и функционировать так называемое электронное правительство (*e-government*) — более информативное, доступное и интерактивное.

### Размышляем самостоятельно

Насколько удобными лично для вас стали современные ИКТ? Подумайте о цифровых продуктах, которыми вам приходилось пользоваться на коммерческой основе и которые вовлечены во внешнеэкономический оборот (например, самостоятельное бронирование гостиницы за рубежом или покупка через Интернет билета на рейс иностранной авиакомпании).

Понятно, что информационная революция преобразила как частный бизнес, так и общественный сектор экономики. Существует немало хозяйствующих субъектов (как частных, так и государственных), которые на рубеже XX—XXI вв. добились высоких результатов, прежде всего благодаря своевременной реакции на подобные технологические изменения. Так, компания *Dell* — один из лидеров мировой компьютерной индустрии — собирает и напрямую поставляет свои изделия потребителям исключительно в конфигурации, которая заказывается и оплачивается по электронным каналам связи. Интернет-аукцион *eBay* — самый авторитетный в мире дистанционной аукционной торговли. Наиболее эффективные европейские авиаперевозчики — *Ryanair* и *EasyJet* предлагают недорогие авиационные перелеты, используя преимущества интернет-продажи билетов, и не страдают при этом от низкой заполняемости своих лайнеров. Даже государственные железные дороги Франции, Швейцарии, России откликаются на вызов ИКТ, привлекая более низкими тарифами путешественников, выбирающих интернет-систему заказа и оплаты билетов.

Информационная революция, по существу, привела к возникновению виртуальной подсистемы мировой экономики — *интернет-экономики*. Для многих национальных компаний, особенно представляющих малый и средний бизнес, именно Интернет в настоящее время служит мощным каналом выхода на внешние рынки, информируя потенциальных клиентов о возможностях, соответствующих их потребностям, позволяя заключать трансграничные сделки дистанционно.

Интернет повышает информированность о качестве продукции, ценах, сроках поставки, выводя на новый уровень бенчмаркинг — возможности сравнения конкурентов — и повышая вероятность правильного выбора лучшего поставщика из всей совокупности известных в мире производителей. Интернет-экономика вовлекает в свой оборот и правительственные

структуры, предлагающие гражданам приобретать общественные товары и услуги виртуально, через электронные каналы связи.

Вместе с тем современная информационная революция и возникшая на базе ИКТ интернет-экономика — поистине глобальная информационно-коммуникационная виртуальная бизнес-система — бросили современной системе мирохозяйственных связей очередной вызов. Это заставляет задуматься о новом характере регулирования на национальном и межгосударственном уровне в эпоху становления глобального информационного общества.

### Размышляем самостоятельно

Подумайте об угрозах, которые таят в себе компьютерные коммуникации (виртуальное мошенничество, дистанционная слежка за интернет-перемещениями пользователей со стороны хакеров и спецслужб, недостоверность информации и недобросовестность поставщиков цифрового контента и т.п.). Какая, на ваш взгляд, необходима защита в сфере трансграничных интернет-коммуникаций, гарантируемая как национальными провайдерами и регуляторами, так и на межгосударственном уровне? Обдумайте и проанализируйте также феномен социальных сетей, получивших широкое распространение в современном мире. К каким позитивным и негативным последствиям для системы мирохозяйственных связей привели действия виртуальных социальных сообществ?

## 2.2. Противоречия современной мировой экономики

На рубеже XX—XXI вв. были достигнуты существенные успехи глобализации системы мирохозяйственных связей. Нарастающими темпами развивались международная торговля и сфера международных финансов, вовлекая в свой оборот все большее количество стран. Появились новые тенденции в сфере международной экономической интеграции. Помимо региональных группировок и наряду с ними формировались и продолжают формироваться трансконтинентальные альянсы. Усилились и позиции международных организаций как надстройки всей системы мирохозяйственных связей, призванной регулировать взаимодействие национальных экономик.

Однако эпоха глобализации обусловила и укрупнение проблем, ранее не пересекавших государственные границы. Несмотря на кажущееся представление о мировой экономике как о целостной системе, она не лишена многочисленных внутренних противоречий и недостатков. Среди них можно отметить:

- *конфликт между процессом глобализации мирового рынка и национальными интересами стран*, его образующих, который проявляется прежде всего в многочисленных противоречиях между политическими и экономическими интересами различных национальных хозяйств;
- *крушение прежних представлений* о рынке, который сам себя регулирует и всем дает «место под солнцем», об эталонной модели свободной рыночной экономики, которая, по существу, не оправдала возлагаемых

на нее надежд и способствовала возникновению глобального экономического кризиса;

- *противоречивость сложившейся системы международного права и международных организаций*, которые во многом не соответствуют новой ситуации в мире;

- *усиление нестабильности мировой экономики* вследствие появления новых глобальных угроз, таких как международный терроризм, эпидемии особо опасных заболеваний и т.п.

Из-за сложности решения вышеозначенных проблем под вопросом оказалась и сама идея глобализации как движущей силы мирового прогресса.

Едва ли можно отрицать тот факт, что экономическая глобализация открывает новые перспективы развития национальным хозяйствам. Вместе с тем оказалось, что ее последствия далеко не однозначны. Глобализация принесла ощутимые дивиденды прежде всего экономикам ведущих стран, одновременно введя слабые неконкурентоспособные экономики в состояние депрессии. Она вызвала накопление огромных богатств на одном полюсе системы мирохозяйственных связей и нищеты, безработицы, нестабильности и отсутствия безопасности на другом.

Информационная революция конца XX в. усилила связи между нациями, людьми и компаниями, находящимися на разных континентах, разрушила «железные» и «бамбуковые занавесы», разделявшие многие государства. Обмен информацией в режиме реального времени означал настоящую революцию для финансовых рынков, маркетинга и инвестиций. Вместе с тем контроль над основными средствами массовой информации, в том числе и электронными, остается в руках немногих, что препятствует полноценному доступу к информации всего населения планеты, а подаваемые в них факты могут сознательно искажаться в процессе так называемых информационных войн. В результате информатизация усилила политическую и экономическую власть развитых стран, предоставив им возможность побеждать в информационных войнах, дискредитируя позиции государств, отстающих в научно-техническом развитии.

Рост числа индивидуальных инвесторов через развитие долевой собственности способствовал известной демократизации хозяйственной жизни. Вместе с тем он породил новые проблемы. Во-первых, поведение индивидуальных инвесторов, как известно, зачатую обусловлено чисто спекулятивными факторами и нацелено на краткосрочную перспективу. Это создает дополнительное давление на управляющих акционерными компаниями, заставляя их идти на поводу у акционеров и пытаться обеспечивать высокие прибыли, по существу, любой ценой. В результате возрастает доля весьма рискованных капиталовложений, осуществляемых без должного реального обеспечения.

Во-вторых, огромные потоки финансовых средств быстро перемещаются между странами и континентами, привлекаемые более высокой нормой прибыли на наиболее многообещающих рынках. Это нередко провоцирует финансовые кризисы в самых слабых местах мировой экономической системы, усиливая ее нестабильность.

Наконец, разрозненные индивидуумы более подвержены действию психологических факторов, что нередко приводит к паническим настроениям на рынках и даже к их обрушению в тех случаях, когда объективных причин для беспокойств не существует.

Научно-технические достижения оказались уделом ограниченного числа стран. Для гарантированного прогресса в данной области никак нельзя обойтись без значительных инвестиций в сферу образования и науки. Подорванный холодной войной экономический потенциал стран, образовывавших социалистическую систему, не давал им возможности вкладывать средства в развитие технологий, напрямую не связанных с национальной обороноспособностью. В результате технологическое отставание по коммерческим проектам только нарастало. Развитые капиталистические страны и здесь оказались в фаворитах, сконцентрировав у себя ключевые технологии современности, в том числе и информационно-коммуникационные технологии.

### Размышляем самостоятельно

Насколько зависима от других стран, на ваш взгляд, Россия в области научно-технического и технологического развития? Возможно ли быстрое преодоление отставания России в сфере ИКТ в условиях современного геополитического противостояния?

Фактически произошел триумф глобального капитализма, сменивший старую систему мирового развития периода холодной войны. При этом разрыв между ведущими мировыми державами и периферией с каждым годом увеличивается. Одновременно в мире, порожденном глобализацией, усиливаются нищета и страдания.

По современным западным стандартам живет примерно 1 млрд чел. (так называемый *золотой миллиард*). Остальным в глобальной капиталистической системе просто не оказывается достойного места. Глобализация отнюдь не устраняет региональные конфликты, наоборот, именно в условиях современной мировой экономики они могут привести к катастрофическим последствиям и закончиться уничтожением всего человечества. Это не может не тревожить ни политиков, ни экономистов, ни всех здравомыслящих людей.

Основная проблема становления современного мирового хозяйства заключается в том, что на базе идеи образования глобального рынка возник глобальный нерегулируемый капитализм. При этом мировой рынок оказался вовсе не рынком свободной конкуренции с нишами для всех, а стал строго сегментированным, обеспечивающим господствующее положение прежде всего развитым капиталистическим странам. По мнению целого ряда противников глобализации, она в своем нынешнем виде представляет собой гигантский насос по перекачке ресурсов из одних стран, в продукции которых преобладает сырьевая компонента, в другие, которые производят готовые наукоемкие продукты с высокой долей вложенного в них интеллектуального капитала и высококвалифицированного труда.

Многие проблемы современной системы мирохозяйственных связей обусловлены несовпадением реальной хозяйственной практики и идеальных моделей, создаваемых экономистами-теоретиками. Последние традиционно исходят из концепции равновесия. Между тем достижение равновесия в экономическом развитии преимущественно носит случайный характер, а конечный результат зачастую непредсказуем. Отсюда следует то, что постулаты, изначально заложенные в конструкцию мировой капиталистической системы, уязвимы, а самой ей в ее современном состоянии имманентно присущи следующие негативные черты:

- неравномерное распределение доходов в мире;
- нестабильность мировой финансовой системы;
- нарастающая угроза доминирования глобальных монополий и олигополий;
- эрозия национальных государств и снижение эффективности государственного регулирования;
- деформация ценностей и обострение социальных конфликтов.

**Неравномерное распределение доходов в мире** может рассматриваться в качестве подтверждения справедливости так называемого правила 20/80, сформулированного первоначально применительно к отдельно взятой национальной экономике. Согласно ему на 20% всего населения мира, которое сконцентрировано в развитых странах, приходится более 80% всех получаемых в мировом хозяйстве доходов. В то же время другие 20% населения мира, проживающие в развивающихся государствах, могут рассчитывать только на 1,5% мировых доходов. По сведениям ООН, к началу XXI в. четверть населения планеты имела доходы не более одного доллара в день.

Большая часть мирового ВВП (свыше 60%) производится в 34 странах (входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития — ОЭСР). Как раз в данных странах и проживает «золотой миллиард» населения планеты. В то же время пять самых больших по населению и территории государств (в их число не включены США и Канада), в которых проживает почти три миллиарда жителей планеты, производят совокупный ВВП в три раза меньший, чем страны ОЭСР. На почти двести оставшихся стран приходится также около 20% ВВП.

Страны «золотого миллиарда» привлекают в свою экономику почти 2/3 всех мировых инвестиций, на них приходится около 80% мирового экспорта товаров и услуг.

Дистанция между богатыми и бедными странами увеличивается. Если в 1960 г. разрыв в уровне благосостояния 20% самых процветающих и 20% самых бедных стран был 30-кратным, то уже в конце 1990-х гг. он был более чем 70-кратным. В конце XX в. только 33 страны отличались стабильным уровнем экономического роста, причем большинство из них были развитыми. Одновременно в 59 странах за тот же период времени наблюдалось значительное снижение доходов. К числу таких государств относятся беднейшие страны Африки, реформируемые экономики Центральной и Восточной Европы, государства СНГ.

Еще более удивительные факты содержались в докладе ООН о мировом экономическом развитии, опубликованном в 1999 г. Три самых богатых

семейства планеты (на тот момент — семьи основателя компании *Microsoft* Билла Гейтса, султана Брунея Хассанала Болкиаха и семейство Уолтонов, контролирующее сеть магазинов *Walmart*) располагали к началу XXI в. активами, которые в совокупности превышали ВВП 43 наименее развитых стран. Самой же бедной страной была признана Сьерра-Леоне, в которой средняя продолжительность жизни составила всего 37 лет, а большинство детей испытывали стресс и психические расстройства в результате последствий гражданской войны<sup>1</sup>.

Современная ситуация не слишком изменилась: «Доклад о человеческом развитии 2013»<sup>2</sup> по-прежнему относит Сьерра-Леоне к странам с низким уровнем человеческого развития (177-е место из 187 возможных). В ней за чертой бедности проживает 66,4% населения, а средняя ожидаемая продолжительность жизни хотя и увеличилась, но по-прежнему невысока (48 лет). Лидером бедности и низкого уровня человеческого развития в 2013 г. оказался Конго, в котором за чертой бедности проживает 88% населения при средней ожидаемой продолжительности жизни, не превышающей 49 лет. В свою очередь, три самых богатых человека планеты в 2013 г. — мексиканский медиамагнат Карлос Слим, создатель компании *Microsoft* Билл Гейтс и владелец товарного знака *Zara* Амансио Ортега — сконцентрировали в своих руках активы на сумму около 200 млрд долл.<sup>3</sup>, что превысило суммарный ВВП таких стран, как Афганистан, Буркина-Фасо, Бурунди, Гвинея, Мадагаскар, Мозамбик, Нигер, Танзания, Уганда, Чад и Эфиопия, население которых составляет около 340 млн чел.

С одной стороны, по этому поводу можно сколь угодно долго говорить о несправедливости распределения доходов в мире. Однако, с другой стороны, формально доходы крупнейших предпринимателей планеты получены вполне законно, это результат развития хозяйственных систем ведущих стран, и именно капитализм стимулировал такое развитие предпринимательской деятельности. В связи с этим примечательно, что Нобелевский лауреат Амартия Сен в своих трудах, посвященных изучению проблемы бедности и голода в развивающихся странах (самый известный из них — «Бедность и голод»<sup>4</sup>), показал, что голод связан вовсе не с недостатком продуктов питания, а с плохим управлением экономикой, неэффективным распределением ресурсов и отсутствием демократии.

### Размышляем самостоятельно

Подумайте, насколько справедливо распределение доходов и богатства в мире с позиций Российской Федерации. Насколько отличаются тенденции благосостояния, характерные для ведущих развитых государств планеты, от тех, которые свойственны современной России в мирохозяйственном контексте?

<sup>1</sup> Доклад о развитии человека за 1999 год. Нью-Йорк : ПРООН, 1999.

<sup>2</sup> Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. М. : Весь мир, 2013.

<sup>3</sup> Богатейшие люди планеты 2013 // Forbes. 2013. 4 марта. URL: <http://www.forbes.ru/sobytiya-photogallery/biznes/235092-400>.

<sup>4</sup> Sen A. Poverty and Famines: an essay on entitlement and deprivation. Oxford : Clarendon Press, 1981.

**Нестабильность мировой финансовой системы** вызвана особенностью архитектуры включающих в себя фондовый рынок, рынок капитала, денежный рынок и валютный рынок мировых финансовых рынков. Схематически их структуру можно представить в виде перевернутой пирамиды (рис. 2.1).

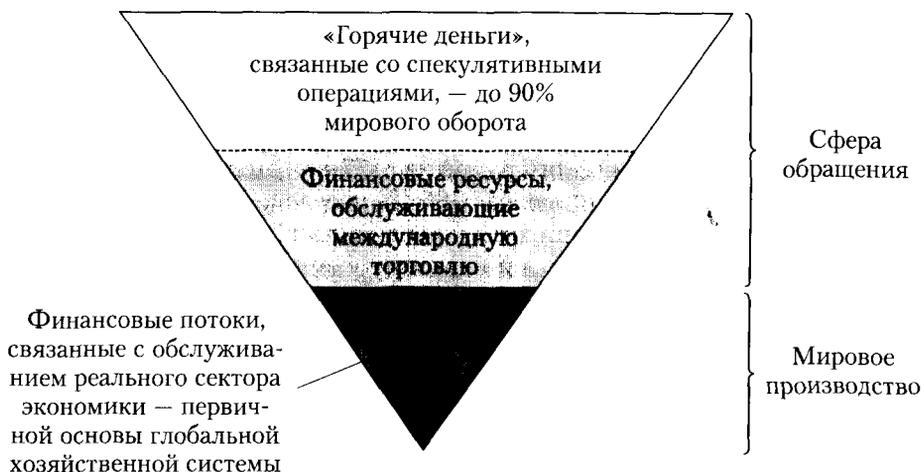


Рис. 2.1. Структура мировых финансовых рынков

К настоящему времени установился значительный разрыв между капиталом, обслуживающим реальный сектор экономики, в котором создаются распределяемые и потребляемые затем товары и услуги, и фиктивным капиталом, служащим для массированных финансовых спекуляций и не имеющим под собой серьезного материально-вещественного обеспечения. Между тем еще пару десятилетий назад структура мировых финансовых рынков была совершенно иной: на долю коммерческих операций, связанных с кредитованием международной торговли и производства, приходилось свыше половины оборота, что давало всей системе несомненно большую устойчивость. В настоящее время преобладают именно спекулятивные операции, а на долю финансовых потоков, обслуживающих реальный сектор и международную торговлю, приходится не более 10% совокупного оборота мировых финансовых рынков.

Рано или поздно спекулятивная верхушка пирамиды нарушает зыбкое равновесие системы, и тогда в самом слабом звене мировой экономики разгорается валютно-финансовый кризис, бороться с которым приходится усилиями всего мирового сообщества. Конец 1990-х гг., ознаменовавшийся валютно-финансовыми кризисами в Латинской Америке (1994, 1999), Юго-Восточной Азии (1997–1999) и России (1998), показал всю опасность мировой финансовой архитектуры и уязвимость мирового хозяйства перед лицом глобальных кризисов.

Однако наиболее серьезным вызовом для всей мировой экономики стал *глобальный экономический кризис*, начавшийся со «схлопывания пузыря» на рынке американских ипотечных активов в середине 2007 г. Спусковым

крючком этого наиболее глубокого экономического спада со времен Великой депрессии 1930-х гг. стали проблемы, возникшие в наиболее слабом звене мировой финансовой архитектуры — сегменте американских высоко-рисковых ипотечных облигаций (*subprime mortgage*).

В течение длительного времени единственным реальным обеспечением по данному виду облигаций служила лишь залоговая стоимость актива (недвижимости), в то время как низкому качеству обслуживания этих ипотечных долгов ведущие мировые банки не уделяли достаточного внимания. На процесс повлияла и система страхования рисков инвестора от потенциальных потерь, связанных с подобными рода активами. Примечательно, что ведущие мировые рейтинговые агентства также сыграли свою негативную роль, из года в год присваивая высокие рейтинги этим финансовым инструментам.

Кризис на ипотечном рынке США достаточно быстро перетек в другие сегменты финансового рынка крупнейшей экономики мира и вызвал падение цен на недвижимость в большинстве развитых стран. Однако вплоть до сентября 2008 г. основная часть инвесторов была убеждена в том, что начавшийся кризис будет иметь локальный характер, затрагивая в значительной степени лишь американскую экономику.

Банкротство 15 сентября 2008 г. инвестиционного Банка братьев Леман, одного из крупнейших банков США, стало катализатором начала глобального экономического кризиса. Он выразился в стремительном падении стоимости всех видов активов во всех странах: акций, облигаций (за исключением государственных облигаций США и нескольких развитых стран), недвижимости, биржевых и иных товаров. Резко выросшие риски привели к существенному сокращению кредитования и, как следствие, спаду экономической активности в большинстве стран. Уже в четвертом квартале 2008 г. большинство экономик мира оказалось затронуто рецессией, самой глубокой за весь послевоенный период. Перед мировой экономикой встала угроза глобального экономического спада, сопровождаемого дефляцией и ростом безработицы.

Для преодоления разразившегося кризиса финансовые регуляторы ведущих стран предприняли ряд мер, наиболее эффективной из которых стала политика низких процентных ставок и так называемого количественного смягчения, призванная спасти наиболее проблемные финансовые институты и вернуть доверие инвесторов к рисковому активам. Сущность данной политики в целом заключается в выкупе ряда активов непосредственно центральными банками ведущих развитых стран, по сути, в осуществлении денежной эмиссии, предотвращающей возможную дефляцию.

Данные меры были приняты Федеральной резервной системой (ФРС) США, Европейским центральным банком, Национальным банком Швейцарии и Банком Англии. Заседание Комитета по открытым рынкам ФРС США 18 марта 2009 г., на котором было принято решение о переходе к политике «количественного ослабления», стало поворотным пунктом в ходе развития глобального кризиса. Проводимая ФРС и другими центральными банками политика привела к некоторому восстановлению

мировой финансовой системы и росту спроса инвесторов на финансовые и товарные активы. Рост фондового рынка США и других развитых стран весной 2009 г. уже оказался наиболее значительным с 1933 г.

Несмотря на целый ряд последующих потрясений на мировых финансовых рынках, связанных в том числе и с долговым кризисом в ряде стран (особенно тяжело при этом пострадали Исландия, Греция, Португалия, Испания, Италия, Ирландия, Кипр), ситуация в мировой экономике уже к лету 2009 г. более или менее стабилизировалась. Однако мировая финансовая система все еще остается в непрестом состоянии, так как проблема некачественных финансовых инструментов, к которым относятся и ипотечные ценные бумаги, и суверенные долговые обязательства ряда стран и компаний, их представляющих, до сих пор в полной мере не решена.

**Нарастающая угроза доминирования глобальных монополий и олигополий** служит дополнительным рычагом напряженности во всей мировой экономической системе. Современные ТНК стали настолько сильны и в экономическом, и в политическом плане, что им под силу контролировать ситуацию не только в своей базовой стране, но и далеко за ее пределами. Наиболее крупные из них имеют годовой оборот, соответствующий или даже превышающий ВВП далеко не самых последних в мировом хозяйстве стран.

Так, объем продаж в 2013 г. компании *Walmart* — лидера рейтинга журнала *Fortune* «*Global 500*» — превысил ВВП Австрии (476,3 млрд долл. против 415 млрд долл.), а замыкающая первую десятку рейтинга компания *Toyota Motor*, в свою очередь, была сопоставима с экономикой Финляндии (256,5 млрд долл. против 256,8 млрд долл.).

В этой ситуации нетрудно предположить, какие проблемы стоят перед подавляющим большинством развивающихся стран, объективно не имеющих возможности противостоять должным образом не только политике развитых стран, но и политике ТНК, доминирующих на мировом рынке. Так, к примеру, экономика одной из самых многонаселенных стран — Бангладеш (около 160 млн чел.) — была в 2013 г. заведомо слабее любой из первых тридцати компаний списка «*Global 500*», а экономика Судана с населением почти 40 млн чел. уступает всем компаниям первой сотни рейтинга журнала *Fortune*.

Вторая угроза — это монополизация самого рынка. Господство на определенных рынках мощных ТНК, представляющих страны с развитой экономикой, и образование альянсов между ними не оставляют никаких шансов потенциальным конкурентам для проникновения на данные рынки. ТНК в любом случае будут пользоваться эффектом масштаба, лидерством в сфере НИОКР. Это дает им возможности для снижения цен до такого уровня, который не смогут позволить себе их конкуренты из числа компаний малого и среднего бизнеса, национальных производителей развивающихся стран и стран с переходной экономикой. С другой стороны, ТНК могут удерживать чрезмерно высокий уровень цен, получая сверхприбыли и будучи при этом надежно защищенными от прихода на рынок новых конкурентов.

Наглядным примером влияния монополистической структуры рынка на ценообразование может служить авиастроение. Так, в сегменте широкофюзеляжных дальних магистральных лайнеров в мире в настоящее время присутствуют лишь два производителя — компании *Boeing* и *Airbus Industrie*. Причем до тех пор, пока Европейский аэрокосмический и оборонный концерн, производящий *Airbus*, со своими моделями «А 340» и «А 380» не стал достойным конкурентом американской корпорации *Boeing*, последняя пользовалась абсолютной монополией на лайнер «*Boeing 747*», реализуя его по цене около 150 млн долл., из которых не менее 100 млн долл. составляла сверхприбыль. Впрочем, в современной ситуации олигополии на данном рынке также не ожидается существенное снижение цен на широкофюзеляжные дальние магистральные лайнеры.

### Размышляем самостоятельно

В условиях доминирования на мировом рынке производителей пассажирских самолетов компаний *Boeing* и *Airbus Industrie* насколько, на ваш взгляд, возможно отвоевать соответствующую нишу для продукции российского производства, в том числе дальнемагистральных широкофюзеляжных «Ил-96» или среднемагистральных узкофюзеляжных «Ту-204», «Ту-214» и «Сухой Суперджет»? Что необходимо сделать для расширения присутствия российских производителей гражданской авиатехники на мировом рынке пассажирских самолетов?

**Эрозия национально ориентированных государств и снижение эффективности государственного регулирования** — важное проявление глобализации. Причины обеспокоенности и сомнений в отношении роли национального государства, ориентированного прежде всего на решение своих внутренних проблем развития, в глобализирующейся системе мирохозяйственных связей многочисленны и разнообразны, но особенную актуальность им придают пять обстоятельств последнего времени:

- крах административно-командной экономики в бывшем СССР и странах Центральной и Восточной Европы, снизивший уровень социальных гарантий и стабильность в государствах, некогда представлявших «мировую социалистическую систему»;
- проблемы «государства всеобщего благосостояния» в большинстве развитых стран (особенно яркие примеры — современное положение социальных рыночных экономик Германии, Франции, стран Южной Европы);
- негативным образом повлиявшая на национальное развитие в условиях глобализации высокая активность государства в странах Восточной Азии, способствовавшая их переходу от периода «экономических чудес» в затяжную стагнацию (Япония) или спровоцировавшая валютно-финансовые кризисы 1990-х гг. (Южная Корея, Таиланд, Индонезия, Малайзия);
- распад ряда прежних многонациональных государств (например, СССР, Чехословакии, Югославии) и небывалое увеличение числа чрезвычайных ситуаций в различных частях света (незатухающий арабо-израильский военный конфликт, сложная обстановка в Ираке, Ливии и Сирии, конфликт на востоке Украины, повторяющиеся террористические атаки на население как ведущих стран, так и развивающихся государств);

- недостаточность усилий одного отдельно взятого государства при решении насущных национальных экономических проблем в условиях глобального экономического кризиса, что явно дало о себе знать в конце 2000-х гг.

Основная проблема оценки современного состояния национального государства связана с тем, что глобализация способствует нейтрализации национальной специфики развития, заставляя правительства все больше подстраиваться под некие общие правила игры на глобальном экономическом пространстве. Впрочем, и эти принципы хозяйственной деятельности, и модели поведения различных стран в системе мирохозяйственных связей, которые должны стать универсальными, также нуждаются в серьезном осмыслении.

Глобализация привела к тому, что в докризисный период наибольшее распространение в значительной мере американизированной «глобальной деревне» получила англосаксонская неолиберальная концепция развития, пропагандируемая с помощью «демонстрационного эффекта» достижений США и других англосаксонских стран в сферах экономики, политики, информатики, идеологии, науки, культуры и военной области. Вместе с тем унификация моделей развития, игнорирование национальной специфики, оказывающей влияние на народное хозяйство страны, как раз и способствовали росту напряженности в современной мировой экономике, не сделав ее стабильнее в XXI в. по сравнению с XX в. В свою очередь, глобальный экономический кризис показал слабые места англосаксонского неолиберализма и его несостоятельность как стержневой основы современного мирового экономического порядка.

В связи с этим после 2008 г. популярность приобрели альтернативные подходы к стратегии экономического развития стран и регионов, учитывающие собственные интересы ряда субъектов мировой экономики (к примеру, государств — членов ЕС, стран БРИКС и др.). Различные проявления несовпадения геополитических интересов и подходов к решению конфликтных ситуаций свидетельствуют о том, что консенсус в данной сфере отнюдь не достигнут: прежние способы государственного регулирования, основанные на приоритете национальных интересов, уже не работают, а выработанный в послевоенный и послекризисный период межгосударственный характер решения споров и диспропорций в развитии пока не отвечает интересам основных участников системы мирохозяйственных связей.

***Деформация ценностей и обострение социальных конфликтов*** — еще один вызов глобализации. Социальная справедливость в условиях повсеместного проникновения рыночной системы отношений стала жертвой глобальной экономики. Образование глобальной капиталистической системы привело к пересмотру всей системы морально-этических постулатов. На смену традиционным и во многом консервативным духовным, религиозным и семейным ценностям пришли иные приоритеты. Рыночная экономика привела к становлению общества потребителей, в котором все имеет определенную цену, выражаемую в денежных единицах, что разрушает основы прежней системы социальных ценностей.

Многим странам, недавно вставшим на путь рыночной ориентации, из-за разницы культур, религий, традиций несвойственна протестантская этика капитализма, выражающаяся, в частности, в уважении закона и прав частной собственности, отказе от внешних символов богатства, необходимости постоянной работы во имя будущего успеха и процветания, общественном порицании состояний, нажитых нечестным путем, сострадании к обездоленным. Поэтому на образ жизни многих жителей этих стран оказали заметное влияние массовая культура, жажда легкой наживы любой ценой, культ насилия и вседозволенности, игнорирование общественных норм поведения и законов. Иллюстрацией может стать падение нравов граждан и снижение уважения к представителям власти, и, с другой стороны, рост коррупции в среде чиновников целого ряда государств.

Социальные деформации затрагивают не только развивающиеся страны или государства с переходной экономикой. Насильственная вестернизация культуры, внедрение рыночных механизмов в общественное сознание разрушает традиционный институт семьи и брака и внутри «золотого миллиарда». Так, сейчас свыше половины детей в некоторых Скандинавских странах рождается вне брака<sup>1</sup>, а само число зарегистрированных браков неуклонно снижается.

На сознание миллионов теле- и кинозрителей во всем мире оказывается огромное давление со стороны западной, прежде всего американской, культуры, причем в большинстве своем демонстрируются не высокохудожественные дорогостоящие шедевры, а низкопробные малобюджетные фильмы. Пропаганда рыночного стиля жизни идет и через рекламу, закрепляя на уровне подсознания ценности «культуры массового потребления». По существу, развитие глобальной экономики опережает развитие общественного сознания, которое просто не успевает реагировать на быстрые изменения мирового рынка. Культура, нормы социального поведения вырабатываются столетиями и самое главное заключается в том, чтобы они не стали заложниками глобального рынка, стирающего национальные различия и не оставляющего ничего святого.

Глобальный рынок не обращает внимания на социальное согласие и в обществе, и между странами. В эпоху виртуализации торговли прежнее деление потребителей по сегментам на основе географической классификации или по возрасту утратило всякий смысл. Виртуальный потребитель может быть кем угодно и откуда угодно, он может совершать покупки анонимно. Теряется индивидуальность работы с клиентом, процесс живого общения. Общество периода «кастомизации» (от англ. *customization*), персональных контактов продавца и покупателя уходит в прошлое. Глобальный рынок уравнивает всех и по возрасту, и по национальности. Неоднородное когда-то по своему составу общество потребителей в глазах рынка становится единым, и по отношению к нему можно применять глобальную стратегию, как известно, отличающуюся своей универсальностью. Такое

---

<sup>1</sup> В Исландии вне брака рождается 61% детей, в Швеции — 54%. Близки к данным показателям также Дания (46%) и Норвегия (48%). Популярность внебрачных детей объясняется тем, что всю заботу по финансовому обеспечению неполных семей берет на себя государство.

игнорирование национальных и индивидуальных различий потребителей чревато социальными конфликтами нового уровня, которые периодически дают о себе знать.

### **Размышляем самостоятельно**

Приведите известные вам примеры, свидетельствующие о том, что конфликты в современном мире возникают в том числе и по причине распространения ценностей эпохи потребления, отвергаемых в ряде стран.

Конечно, конфликты из-за так называемой глобализации культуры и универсализации системы ценностных ориентаций современного общества неизбежны, но подобному вызову современности необходимо успешно противодействовать. Выходом из сложившейся ситуации могло бы стать координирование усилий всех стран, в первую очередь развитых, в продвижении по пути глобализации, которая представляет собой очень сложный процесс, охватывающий и экономику, и политику, и культуру, и технологическое развитие. Она способна вести к модернизации и прогрессу всех без исключения национальных экономических систем, а соответственно и всего мирового хозяйства, но без учета национальной специфики развития имеющиеся противоречия могут существенно сдерживать поступательное движение общества вперед.

Следует также подчеркнуть, что многочисленные противоречия мировой экономики, о некоторых из которых мы получили представление, во многом обуславливают возникновение глобальных проблем современности, речь о которых пойдет ниже.

## **2.3. Глобальные проблемы мирового экономического развития**

Глобальные проблемы мировой экономики затрагивают без исключения все страны на всех континентах, их решение невозможно найти в одностороннем порядке, без привлечения как национальных правительств, так и соответствующих компетентных международных организаций и органов интеграционных сообществ. Последствия — фактические либо возможные — подобных глобальных проблем оказывают воздействие на всех субъектов мировой экономики, в связи с чем потенциальный интерес к нейтрализации глобальных проблем есть у большинства экономических агентов, представляющих как отдельно взятые страны и предпринимательские структуры, так и международные организации, группы граждан и отдельных индивидуумов.

Перечень всех глобальных проблем современности достаточно обширен. Выделим для примера лишь некоторые из них, такие как:

- наличие ядерного, биологического и химического оружия;
- различные виды международного терроризма, в том числе терроризма с привлечением высоких технологий (например, захват злоумышленниками контроля над военными спутниками и вмешательство в деятельность компьютерных систем управления жизненно важными объектами национальной инфраструктуры);

- бедность и неравенство распределения доходов;
- рост международной преступности и коррупции государственных служащих;
- смертельные супервирусы, угрожающие человечеству (вирус иммунодефицита человека — ВИЧ, геморрагические лихорадки, модифицированные вирусы гриппа и др.);
- климатические изменения в мире и необходимость охраны окружающей среды;
- межэтнические конфликты;
- демографическая ситуация в мире.

### Размышляем самостоятельно

На примере любой из вышеназванных проблем докажите, что она носит глобальный характер, отметив: а) ее сущность; б) влияние на отдельно взятые национальные экономики; в) воздействие на систему мирохозяйственных связей в целом и через нее на любую из национальных экономик в частности.

Добавьте к списку глобальных проблем современности те, которые не были названы, но которые, по вашему мнению, не должны оставаться без внимания мировой общественности.

Очевидно, что охватить всесторонним исследованием все глобальные проблемы человечества, в том числе экономического характера, невозможно, поэтому мы остановимся на трех из них, которые, на наш взгляд, наиболее характерны и заслуживают наибольшего внимания. Так, нами будут рассмотрены:

1) демографическая проблема ведущих стран (снижение рождаемости, старение и уменьшение численности населения), которая, впрочем, либо уже характерна, либо будет характерна в недалекой перспективе и для развивающихся государств;

2) экологические проблемы, выступающие следствием постоянно растущей на планете хозяйственной активности экономических агентов;

3) проблема, связанная с распространением одного из смертельно опасных вирусов — ВИЧ, принявшая характер глобальной эпидемии.

Следует также подчеркнуть, что глобальные проблемы мировой экономики по степени своей сложности и характеру принимаемых по ним решений могут быть условно разделены на объективно непреодолимые и решаемые. Так, едва ли в ближайшее время удастся справиться с демографической проблемой, которую невозможно решить ни на уровне отдельно взятого государства, ни усилиями всего мирового сообщества (непреодолимая проблема). Вместе с тем благодаря активной деятельности и национальных правительств, и международных организаций наметились существенные позитивные изменения в преодолении экологической проблемы современности, а также в деле борьбы с эпидемией ВИЧ (решаемые проблемы).

#### 2.3.1. Демографическая ситуация в ведущих странах

Демография в развитом мире не связана напрямую ни с экономикой, ни с совершенствованием технологий, в настоящее время на нее не оказывают

решающего влияния ни войны, ни иные катаклизмы. Однако недооценка демографической ситуации может привести к поистине катастрофическим последствиям во всей глобальной системе. Парадокс современного развития мировой экономики заключается в том, что наряду с ростом численности населения планеты (так, в 1804 г. число живущих на планете превысило 1 млрд чел., в 1927 г. — 2 млрд, в 1959 г. — 3 млрд, в 1974 г. — 4 млрд, в 1987 г. — 5 млрд, в 1999 г. — 6 млрд, в 2011 г. — 7 млрд чел.<sup>1</sup>; по состоянию на лето 2014 г. в мире, согласно оценкам, было 7 млрд 175 млн жителей<sup>2</sup>) величина населения в развитых странах, в России и странах Центральной и Восточной Европы либо уже уменьшается, либо имеет все предпосылки для подобного уменьшения в недалеком будущем. Глобальное старение населения и последствия этого ранее неизвестного процесса стали едва ли не самой трудноразрешимой проблемой XXI в.

Один из классиков современного менеджмента Питер Друкер отмечал, что доминирующим фактором развития бизнеса в начале третьего тысячелетия станет именно демографическая ситуация в развитых странах, дефицит населения в Северной Америке, Европе и Японии<sup>3</sup>. Проблему старения населения и снижения его численности в ведущих экономических державах, таким образом, придется учитывать и в макроэкономической стратегии развития стран, и в стратегии компаний. По мнению П. Друкера, процесс развития мира — это процесс коллективного самоубийства. Жители Северной Америки, Европы и Японии к настоящему времени не имеют достаточного количества детей, чтобы воспроизвести себя. Объяснения этому не столь однозначны, однако ряд причин сокращения рождаемости связан с особенностями современного экономического развития.

Во-первых, экстенсивное полунатуральное сельское хозяйство и промышленность с низкой эффективностью производства, для которых возникала объективная потребность в увеличении числа рабочих, уже давно канули в Лету. Современные сельскохозяйственные и промышленные технологии привели к значительному высвобождению трудовых ресурсов из данных отраслей экономики и их переводу в сферу производства услуг. Отмеченные изменения значительно повлияли и на демографическую структуру общества: в настоящее время для обеспечения нормального жизненного уровня семьи вовсе не нужно увеличивать число ее работающих членов-кормильцев, достаточно повышать их качественный уровень образования и профессиональной подготовки.

Во-вторых, рост урбанизации населения, перемещение трудовых ресурсов из сельской местности в город, в промышленность и сферу услуг, привели к уменьшению числа детей в семьях городских жителей, располагающих меньшим жизненным пространством.

В-третьих, значительно увеличился возраст вступления в первый брак. В первую очередь потенциальные родители сами стремятся получить каче-

<sup>1</sup> The State of World Population 2011. N. Y. : Unated Nations Population Fund, 2011. URL: <http://foweb.unfpa.org/SWP2011/reports/EN-SWOP2011-FINAL.pdf>.

<sup>2</sup> По данным Всемирной книги фактов.

<sup>3</sup> См.: Друкер П. Задачи менеджмента в XXI в. М. : СПб. ; Киев : Вильямс, 2000.

ственное образование, заработать стартовый капитал для начала семейной жизни и воспитания своих детей.

В-четвертых, увеличение числа работающих женщин и женщин, получающих образование (а среди студентов женщины составляют большинство), снижает для них приоритет создания семьи и ставит для женщин на первый план профессиональную карьеру. Возраст впервые рождающих женщин повысился по сравнению с периодом «бэби-бума» 1950-х гг. на пять—десять лет (как раз этот срок требуется для получения высшего или среднего специального образования и начала профессиональной карьеры). В результате в течение жизни женщина может родить меньшее количество детей, чем раньше, а многие увлеченные своим карьерным ростом потенциальные матери и вовсе не стремятся становиться матерями.

### Исторический экскурс

«Бэби-бум» (англ. *baby boom*) — компенсационное увеличение рождаемости в конце 1940-х — начале 1950-х гг. Термин получил распространение преимущественно в США. «Бэби-бум» возник в сравнительно благоприятных условиях послевоенного восстановления экономики с момента окончания Второй мировой войны в 1945 г. Исследования демографов свидетельствуют о том, что в годы, следовавшие за периодом окончания больших войн (особенно двух мировых войн XX в.), наблюдалось резкое повышение как числа заключенных браков, так и рождений детей. Это объясняется тем, что регистрируются браки, распределявшиеся бы во времени на протяжении всех лет войны, если бы она им не препятствовала. Рождаемость также резко повышается за счет появления на свет детей в существовавших ранее семьях, в которых рождения были отложены из-за неблагоприятных условий военного времени.

Еще одним толчком к краткосрочному по времени «бэби-буму» локального характера служат массовые международные культурные и спортивные мероприятия (фестивали, чемпионаты, олимпиады и др.), собирающие в одном месте большое число молодых людей, готовых к заключению брака и рождению детей (впрочем, нередки в таком случае и рождения детей вне брака, после распада краткосрочных отношений любовного характера). Классическим примером «бэби-бумов» подобного рода в нашей стране выступают периоды после проведения VI Всемирного фестиваля молодежи и студентов 1957 г. в Москве, а также Олимпиад в 1980 и 2014 гг.

И наконец, ценности и образ жизни современного общества потребления, в том числе жизнь в кредит, способствуют меркантильным интересам потенциальных родителей, заставляя их уделять больше внимания материальному благосостоянию семьи, а не ее численности. К примеру, ипотечные кредиты и кредиты на приобретение товаров длительного пользования проще и быстрее выплачивать двум работающим родителям, нежели одному, что не способствует прибавлению детей в семье.

Таким образом, в мире наблюдается значительное снижение рождаемости. Если для конца 1960-х гг. в мире на одну женщину в среднем приходилось 5 рождений детей<sup>1</sup>, то под влиянием урбанизации, роста феминизма,

<sup>1</sup> Количество рождений детей на одну женщину в репродуктивном возрасте характеризует коэффициент фертильности (*fertility rate*). Для нормального воспроизводства людей в масштабах общества средний показатель фертильности должен превышать 2,1. При более низких показателях фертильности общество обречено на депопуляцию.

применения современных средств контрацепции, легализации абортов и роста образовательного уровня матерей среднее количество рождений на планете в 2008 г. снизилось до 2,6 на одну женщину, а в 2014 г. упало до рекордно низкого уровня в 2,43.

Хотя для всей планеты в целом уровень этого показателя еще не достиг опасной черты в 2,1, но статистика по развитым странам, России и Центральной и Восточной Европе достаточно тревожная. Так, в странах Южной Европы (Греция, Италия, Испания, Португалия) коэффициент фертильности в 2014 г. находился в границах 1,4–1,5. В Германии и Японии он составлял 1,4; в России – 1,6; на Украине – 1,3; в Макао (автономная территория в составе КНР) и Сингапуре коэффициент фертильности был даже меньше единицы. Лишь такие страны из группы развитых, как Израиль, Франция и США, еще в какой-то степени способны воспроизводить свое население (соответственно, 2,6, 2,1 и 2 рождения на одну женщину в репродуктивном возрасте)<sup>1</sup>.

Наряду с уменьшением количества рождений возрастает численность пожилого населения. Это объясняется повышением качества жизни (растет уровень медицинского обслуживания, меняется структура питания и улучшаются условия труда и досуга). Если до промышленной революции XIX в. численность населения в возрасте свыше 65 лет составляла около 2–3% всего населения ведущих на тот момент государств планеты, то к настоящему времени доля пожилого населения в ведущих странах достигла как минимум 15%, а вскоре возрастет и до 25–30%. Подобная тенденция у западных демографов известна как *флоридизация* нации<sup>2</sup>.

Данный термин основан на том факте, что штат Флорида (США) представляет собой своеобразную демографическую модель будущего. Особенность штата в том, что в нем проживает наибольшая в США доля людей в возрасте 65 лет и выше (около пятой части населения). Некоторые ведущие страны (Италия, Германия, Япония) по возрастной структуре своего населения уже достигли демографического уровня Флориды. Согласно расчетам демографов, флоридизация Франции и Великобритании ожидается в 2016 г., сами США сравниваются с современной Флоридой в 2021 г., а Канада – в 2023 г.

### Размышляем самостоятельно

Угрожает ли флоридизация нации современной России? К каким последствиям она может привести в масштабах всей страны и ее отдельно взятых регионов?

Старение населения ведет к беспрецедентному росту экономического бремени для трудоспособного населения. Работающее население сокращается, а число пенсионеров растет. В результате в начале XXI в. в некоторых странах уже наметится значительный разрыв между молодежью, впервые поступающей на работу, и пожилыми работниками компаний. В частности,

<sup>1</sup> По данным Всемирной книги фактов.

<sup>2</sup> См.: Peterson P. Gray Dawn: The Global Aging Crisis // Foreign Affairs. 1999. January/February.

в Японии численность рабочих в возрасте до 30 лет в общей численности трудоспособного населения насчитывает только 25%. В настоящее время соотношение работающих налогоплательщиков и неработоспособных пенсионеров в развитых странах в среднем составляет 3:1, но уже к 2030 г. может стать и 1,5:1, а в ряде стран, таких как Италия и Германия, достигнет паритета.

Триумф современной медицины, в особенности кардиологии и онкологии, также воздействует на данный процесс. Происходит старение старых: средняя продолжительность жизни населения постоянно растет, что характерно как для развитых, так и для развивающихся стран.

Среди главных последствий роста числа людей преклонного возраста можно выделить связь старения населения с уменьшением рождаемости. И как результат действия данных двух демографических тенденций современности — снижение рождаемости и увеличение численности пожилых, — происходит уменьшение населения развитых стран.

Старение населения и снижение рождаемости ниже уровня воспроизводства населения ведут к ожидаемому или уже происходящему сокращению численности населения в Северной Америке, Европе и Японии. Если в 1950 г. в число двенадцати самых многонаселенных стран входили США, СССР, Япония, Германия, Франция, Италия и Великобритания, то через столетие, в 2050 г., свою позицию, по оценочным расчетам, удастся сохранить только США. На места других развитых стран и России уже пришли либо придут Нигерия, Пакистан, Эфиопия, Конго, Мексика, Филиппины.

Конкретные примеры прогноза численности населения в XXI в. для развитых стран довольно пессимистичны. Так, население Италии (около 60 млн чел. к настоящему времени) к середине нынешнего столетия может сократиться до 40 млн чел., из которых половина будет в возрасте старше 50 лет, а к началу XXII в. вполне может уменьшиться втрое — до 20 млн. Япония за XXI в. потеряет более половины своего населения (со 127 млн чел. ее население уменьшится до 55 млн). Не слишком оптимистичны и прогнозы для России, население которой вплоть до недавнего времени ежегодно уменьшалось на 0,5—1 млн чел., и только к 2014 г. стабилизировалось и даже показало небольшой прирост.

Старение населения характерно и для некогда развивающихся стран, которые постепенно догоняют ведущие страны по всем социально-экономическим показателям. Если, скажем, Франции на то, чтобы количество людей в возрасте 65 лет и выше возросло с 7 до 14%, потребовалось столетие, то Китай, Южная Корея, Тайвань и Сингапур прошли через такие изменения в структуре населения в четыре раза быстрее — всего за 25 лет. Конечно, можно задаться целью повысить уровень рождаемости по крайней мере втрое и всячески стимулировать новый «бэби-бум». Однако даже если в одночасье такой «бум» все-таки произойдет (что тоже потребует массу усилий), то потребуются никак не меньше 25 лет с момента начала отсчета, чтобы «бэби-бумеры» подросли, получили образование и пополнили численность трудоспособного населения. Очевидно, что при любом развитии событий снижение численности коренного населения развитых

стран и возникший из-за этого дефицит трудовых ресурсов, по крайней мере, в течение ближайших 25 лет можно считать свершившимся фактом.

Основные последствия уменьшения численности населения ведущих стран из-за снижения рождаемости и старения:

- нехватка трудовых ресурсов, которую пытаются решать с помощью активной иммиграционной политики, чреватой, в свою очередь, социальными взрывами (такими как волны беспорядков во Франции и Великобритании, спровоцированные переселенцами из стран третьего мира, получившими французское или британское гражданство);
- увеличение фактического пенсионного возраста;
- снижение динамики экономического развития;
- падение потребительского спроса и новые подходы к его стимулированию;
- финансовые последствия старения населения (рост расходов государства на медицинское обслуживание и выплату пенсий растущему числу нетрудоспособных по старости и выслуге лет);
- изменение мирового экономического порядка и геополитической ситуации (демографическое господство развивающихся стран);
- нестабильность экономической системы развитых стран из-за перенесения в нее через иммиграцию проблем стран третьего мира;
- политический дисбаланс в обществе.

Поскольку решение демографической проблемы в масштабах всей мировой экономики значительно затруднено, то с ее последствиями необходимо считаться, закладывая соответствующие меры предупредительного характера в концепции социально-экономического развития государства и в корпоративные стратегии.

#### **Размышляем самостоятельно**

На ваш взгляд, возможно ли (и каким образом) воздействовать на демографическую ситуацию в современном мире как на национальном, так и на межгосударственном уровне? Какие программы поддержки рождаемости и вовлечения населения пенсионного возраста в трудовую активность известны вам из опыта России и других стран?

### **2.3.2. Проблемы экологии и устойчивого развития мировой экономики**

Экономическое развитие мира бросает серьезный вызов природной среде. Экологический потенциал мировой экономики все больше и больше подрывается хозяйственной деятельностью человека. На первый взгляд в ближайшем будущем человечеству ничто не может угрожать даже при потенциально высоких темпах роста экономической активности: производство продуктов питания на основе передовых сельскохозяйственных технологий вполне сможет обеспечить дальнейший рост населения планеты, энергосберегающие технологии, экономичное промышленное производство не испытывают дефицита сырьевых ресурсов. Тем не менее, проблема окружающей среды за последние десятилетия действительно превратилась в глобальную.

В период бурного экстенсивного роста периода 1960–1970-х гг. экология была внутренним делом каждой страны. Загрязнения от промышленной активности носили преимущественно локальный характер и приводили только к повышенной концентрации угарного газа в атмосфере индустриальных центров и сбросу токсичных отходов в близлежащие водоемы (выбросы электростанций, работающих на угле, предприятий тяжелой промышленности, выхлопные газы автомобилей).

В 1980-е гг. проблема стала региональной: постепенно выбросы достигали близлежащих стран или, наоборот, приходили вместе с облаками от соседей. Кислотные дожди, порожденные выбросами в атмосферу отходов промышленных производств Великобритании, достигают территории Норвегии. Фауна и флора Великих озер на границе США и Канады страдают из-за сбросов американских предприятий. Многие страны Западной Европы (в частности, Швеция и Италия) в апреле – мае 1986 г. подверглись радиоактивному загрязнению вследствие аварии на советской АЭС в Чернобыле.

В 1990-х гг. проблема вышла на новый уровень развития. Как результат необузданной экономической деятельности человечества, сопровождаемой наращиваемым выбросом инертных газов в атмосферу, наблюдается парниковый эффект — *глобальное потепление*, происходят радикальные климатические изменения во всех регионах мира. Инертные газы разрушают озоновый слой атмосферы, приводят к проникновению солнечной радиации из космоса, что служит мощным канцерогенным катализатором. Многочисленные аварии, заканчивающиеся выбросом нефтепродуктов в моря и реки, варварская вырубка лесов в сельве Амазонки, промышленный лов рыбы и истребление диких животных, мутации генов под воздействием токсичных веществ — отходов вредных производств наносят природе невосполнимый ущерб. Последствия экономической деятельности человечества становятся все более и более катастрофическими.

#### Размышляем самостоятельно

По части глобального потепления существуют разные мнения ученых, причем некоторые из них убедительно доказывают, что естественный выброс углерода в атмосферу вследствие извержений вулканов оказывается намного более вредным для климата, чем промышленная деятельность человека (в основе этой точки зрения лежит пример извержения исландского вулкана Эйяфьядлайёкюдль, парализовавшего в 2010 г. на несколько недель воздушное сообщение над Атлантикой и Западной Европой). Может ли это быть основанием для того, чтобы полностью игнорировать хозяйственное воздействие человека на природу?

Прогрессивное человечество в ведущих странах уже давно осознало необходимость революционных изменений в охране окружающей среды. В 1970-е гг. в развитых странах началась настоящая экологическая революция.

Еще в 1960-х — начале 1970-х гг. компании отрицали свое отрицательное воздействие на окружающую среду. Однако после ряда серьезных экологических катастроф, таких как превращение озера Эри (США) в мертвое

озеро, возгорание Рейна в результате сброса в реку нефтепродуктов, массовые отравления ртутью со смертельным исходом в Японии, государственные структуры были вынуждены заняться экологическим регулированием. Правительства ведущих стран начали устанавливать все более и более жесткие экологические нормативы, и компаниям пришлось «позеленеть».

Тем не менее, реалии современного экономического развития таковы, что страны с самыми жесткими законодательствами в экологической области и самыми высокими экологическими налогами — основные загрязнители глобальной экосистемы. 60% выбросов производных углерода в атмосферу производят промышленно развитые страны, причем четверть из всех мировых эмиссий углеродов принадлежит США.

Человечество постоянно развивается, включая в свой хозяйственный оборот все новые и новые ресурсы и оставляя огромное количество промышленных отходов. Пределы экономического роста зависят не только от ограниченности ресурсов, но и от способности природной среды поглощать отходы, и именно эта способность уже на пределе. Атмосфера, водоемы, большие земельные площади уже с трудом справляются с последствиями неумеренной человеческой деятельности. Что же дальше? Едва ли возможно остановить прогресс и заставить людей потреблять меньше. Проблемы загрязнения окружающей среды не должны рассматриваться как ограничения деятельности, необходимо найти новый подход, позволяющий человечеству жить в гармонии с природой, подход, открывающий новые возможности для производителей и потребителей. Окружающая среда стала едва ли не основным фактором угрозы деятельности компании; необходимо изменить стратегию фирмы так, чтобы превратить угрозу в новые возможности развития.

Новый подход к взаимодействию человека с природой реализует концепция *устойчивого развития*<sup>1</sup>. Устойчивое развитие (*sustainable development*) — такая модель движения вперед, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения без лишения такой возможности будущих поколений.

Впервые об устойчивом развитии в полный голос заговорили на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в июне 1992 г. Всего было предложено 27 принципов устойчивого развития, которые сводятся к гармонии с природой, охране окружающей среды, искоренению нищеты и бедности в мире. Генеральный секретарь конференции охарактеризовал суть стоящих на пути мирового развития проблем как следствие глобальных диспропорций, вызванных бурным экономическим ростом в развитых странах, с одной стороны, и быстрым увеличением численности населения в развивающихся государствах — с другой. Он заявил: «Сокращение этих диспропорций обеспечит безопасность нашей планеты в будущем как в традиционном смысле, так и в вопросах экологического

---

<sup>1</sup> Впрочем, правильнее называть ее концепцией *самоподдерживающегося развития*, что более точно отражает ее сущность, однако в отечественной экономической терминологии применительно к данному процессу используется буквальный перевод термина — «устойчивое развитие».

и экономического равновесия. Для этого потребуются радикальное реформирование форм хозяйствования и международных отношений»<sup>1</sup>.

Традиционный экономический рост несет в себе экологическую угрозу, множество рисков, нарушает сложившуюся гармонию на планете. Такая модель развития неустойчива, она чревата гибелью цивилизации. Задача человечества — построение такой глобальной экономики, которая смогла бы решить проблему загрязнения планеты, сокращения ресурсов, т.е. восстановить экологический потенциал Земли для будущих поколений.

Наиболее лаконично стратегия устойчивого развития представлена моделью Пауля Эрлиха и Барри Коммонера<sup>2</sup>. Сущность модели заключается в том, что устойчивое развитие требует стабилизации или сокращения экологического бремени, т.е. экологическое бремя представляет собой функцию от населения, уровня развития технологии и потребляемых природных богатств.

Соответственно, уменьшить уровень экологического бремени на планете можно:

- 1) сократив население;
- 2) снизив уровень потребления;
- 3) сделав фундаментальные изменения в технологии.

Первый способ, учитывая неуклонный рост численности населения нашей планеты (даже с учетом депопуляции в развитых странах), едва ли достижим на практике. Сократить уровень потребления в развитом мире также едва ли удастся, можно говорить только о новой структуре потребления, в которой будут преобладать экологически чистые компоненты и продукты повторного использования. Таким образом, остается третья компонента — технология, на совершенствование которой и предстоит направить усилия всего интеллектуального потенциала планеты.

Новые, направленные на сохранение экологических ресурсов планеты, технологии должны стать своеобразным связующим звеном между рыночной экономикой и экологией, «экономикой природы».

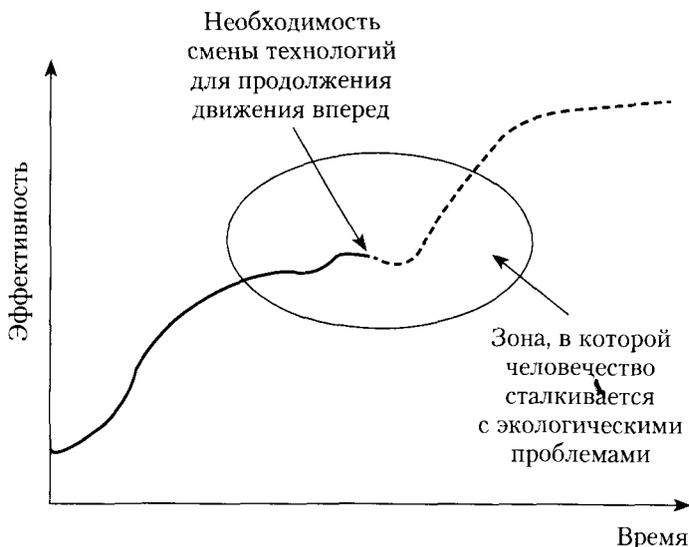
На пути поступательного движения общества вперед на основе продолжающегося экономического роста в определенный момент существующие производственные технологии уже не могут быть эффективны, поскольку не отвечают потребностям поддержания баланса между экономическим ростом и сохранением биоресурсного потенциала мировой системы.

Выйти из тупика и продлить жизненный цикл развития человечества помогут технологии, которые связывают экономическую эффективность с экологическими последствиями производственной деятельности (рис. 2.2). Прежнее ограничение дальнейшего развития со стороны экосистемы превращается в новую потенциальную возможность роста в гармонии с природой, что полностью соответствует концепции устойчивого (самоподдерживающегося) развития.

---

<sup>1</sup> Цит. по: Шмидхейни С. Смена курса. М. : Геликон, 1994. С. 3.

<sup>2</sup> Hart S. Beyond Greening: Strategies for a Sustainable World // Harvard Business Review. 1997. January / February.



**Рис. 2.2. Новый подход к разработке технологий, способствующих устойчивому развитию мировой экономики:**

- технологии, направленные на экономическую эффективность;
- технологии, связывающие экономическую эффективность с экологическими последствиями

В новых условиях развития ответственность за экологию должны равноправно разделять между собой и частные компании, и государство, и общество. Если проект развития не согласован хотя бы с одной из этих сторон, то такое развитие не может считаться устойчивым. Решение частных компаний и государства, на которое путем лоббирования своих интересов компании могут оказывать заметное давление, еще не может быть истиной в последней инстанции. Известно немало примеров, когда многие экологически опасные виды деятельности были остановлены только из-за сильного противодействия населения. Если принятое в высших инстанциях решение не удовлетворяет интересам избирателей, то о нем следует забыть. Устойчивое развитие предполагает диалог с обществом, завоевание доверия избирателей и получение всенародного одобрения на осуществления какого-либо проекта.

В свою очередь, государство также должно повышать экологическую культуру своих граждан, принимая жесткие, нацеленные на будущее, нормы регулирования, стимулируя потребление товаров, произведенных на основе передовых экологических технологий. В свою очередь, частные компании могут получить заметные долгосрочные конкурентные преимущества, предлагая уникальные товары самого высокого экологического качества.

Известны три стадии стратегии, направленной на оздоровление экологической ситуации. Во-первых, необходимо просто *предотвращать загрязнение окружающей среды*. Эта проблема не так проста, как кажется, поскольку надо перейти от контроля над загрязнениями (когда загрязнения

считаются уже случившимся фактом) к недопущению выбросов в окружающую среду. Большие возможности открывают новые комплексные системы управления, в которые уже заложены принципы экологизации деятельности, а также экологические налоги и сборы, призванные экономически стимулировать заботу производителей и потребителей об охране окружающей среды.

### Размышляем самостоятельно

Поскольку экологические налоги и сборы с фискальной точки зрения должны быть выгодны государству по принципу «чем больше загрязнения, тем выше налоговые поступления от загрязнителей в бюджет», какие меры, направленные на ограничительный характер подобных налогов по степени их воздействия на окружающую среду, вы можете предложить?

Во-вторых, необходимо *создание экономических продуктов*. Экономические продукты, которые можно использовать повторно, позволяют предотвращать повторные выбросы в окружающую среду, позволяют сберечь массу природного сырья и приносят значительную экономию из-за отсутствия отходов, а также эффективны по экономическим показателям. Создание экономических продуктов способно сократить тот огромный уровень потребления природных ресурсов, который до сих пор продолжает существовать не только в развивающихся, но и в развитых странах.

И наконец, вершина стратегии — это *создание экологически чистых технологий*. Немногие компании на сегодняшний день могут похвастаться подобным. Однако те из них, которые смотрят вперед и, невзирая на высокие расходы, осваивают чистые технологии, будут иметь устойчивые конкурентные преимущества на своих рынках. К примеру, шведская компания *Scania* — производитель грузовиков и автобусов — уже к концу XX в. добилась того, что любое ее изделие на 90% состоит из узлов и деталей, которые после необходимой переработки можно использовать повторно.

Ключевую роль координатора и стимулятора экологизации развития должны играть и национальное государство, и межгосударственное сотрудничество, и международные организации. Работа в данном направлении ведется и постоянно совершенствуется. Проведено немало международных конференций по охране окружающей среды, заключены конвенции по предотвращению выбросов вредных веществ в атмосферу.

Экологическая политика перестала быть внутренним делом каждой страны, она стала объектом координации международных усилий в борьбе с глобальной проблемой сохранения экологического потенциала мировой экономики для последующих поколений.

### 2.3.3. Глобальная эпидемия ВИЧ

Как известно, ВИЧ — вирус иммунодефицита человека, служит возбудителем ВИЧ-инфекции и СПИДа — синдрома приобретенного иммунодефицита. ВИЧ был открыт в начале 1980-х гг., а впервые выделившие и описавшие его французские ученые Люк Монтанье и Франсуаза Барр-Синусси в 2008 г. были удостоены Нобелевской премии в области физиологии и медицины.

СПИД — конечная стадия ВИЧ-инфекции, при которой происходит поражение иммунной системы человека до такого уровня, что она оказывается не в состоянии сопротивляться каким-либо видам инфекции. Любая, даже самая незначительная, инфекция может вызвать тяжелое заболевание и даже закончиться летальным исходом. Без врачебного вмешательства заболевание вызывает смерть пациента в среднем через 9—11 лет после заражения (в зависимости от подтипа вируса). При проведении антиретровирусной терапии продолжительность жизни пациента может быть продлена до нормальной — 70—80 лет.

Важность проблемы глобального распространения ВИЧ была подчеркнута на Специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН по ВИЧ/СПИДу, проходившей в июне 2001 г. Кроме того, в рамках достижения целей развития тысячелетия при содействии специально созданного подразделения ООН и ВОЗ, получившего название Объединенная программа ООН по ВИЧ/СПИДу (*UNAIDS*), в 2011 г. была принята декларация, в которой ставились задачи борьбы с ВИЧ, в том числе:

- снижение на 50% новых случаев передачи ВИЧ половым и инъекционным путем;
- обеспечение гарантированной антиретровирусной терапией 15 миллионов пациентов;
- искоренение предубеждений и дискриминации в отношении носителей ВИЧ и больных СПИДом.

В рамках предпринимаемых мировым сообществом усилий по борьбе с ВИЧ/СПИДом в настоящее время реализуется поставленная на период до 2020 г. цель «90 — 90 — 90» (90% инфицированных ВИЧ знают о своем заболевании, 90% знающих об инфицированности ВИЧ получают необходимую антиретровирусную терапию, качество жизни 90% из получающих такую терапию продолжает оставаться на стабильном уровне). Как ожидается, к 2030 г. в результате необходимых действий будет достигнута еще более амбициозная цель «95 — 95 — 95» (по аналогии с предыдущей)<sup>1</sup>. Число новых случаев инфицирования ВИЧ среди взрослых должно при этом сократиться с 500 тыс. в год в 2020 г. до 200 тыс. в 2030 г.<sup>2</sup>

В 2013 г. в мире было 35 млн носителей ВИЧ (в 2012 г. ВИЧ-инфицированных на планете насчитывалось 35,3 млн чел.), было зарегистрировано 2,1 млн новых случаев заболевания (2,3 млн в 2012 г.) и около 1,5 млн чел. умерло от болезни (1,6 млн смертей в 2012 г.). В 2012 г. в странах с низким и средним уровнем дохода антиретровирусную терапию получили 9,7 млн чел. (треть нуждающихся в лечении жителей этих государств)<sup>3</sup>.

Эти данные говорят о том, что в предотвращении глобальной эпидемии распространения ВИЧ совместными усилиями ООН и ВОЗ за сравнительно недолгий период времени сделано достаточно много: после пика смертности 2003—2006 гг., когда ежегодно в мире умирало более 2 млн

<sup>1</sup> Global AIDS Response Progress Reporting 2015. Geneva : UNAIDS, 2014. P. 4.

<sup>2</sup> Fast-Track — Ending the AIDS Epidemic by 2030 // UNAIDS. URL: [http://www.unaids.org/sites/default/files/media\\_asset/JC2686\\_WAD2014report\\_en.pdf](http://www.unaids.org/sites/default/files/media_asset/JC2686_WAD2014report_en.pdf).

<sup>3</sup> Global Report: UNAIDS Report on the Global AIDS epidemic 2013. Geneva : UNAIDS, 2013.

больных СПИДом, и пика эскалации числа вновь инфицированных ВИЧ (около 3,5 млн чел. ежегодно в 1996–1998 гг.) наметились позитивные тенденции в сокращении числа инфицированных, заболевших и умерших<sup>1</sup>. В целом ВОЗ отмечает уменьшение числа вновь инфицированных ВИЧ, начиная с 2001 г. на 38% среди взрослых и на 58% среди детей<sup>2</sup>.

Повышенное внимание мирового сообщества к эпидемии ВИЧ/СПИДа не случайно: в 12 странах доля ВИЧ-инфицированных превышает 10% жителей в возрастной группе 15–49 лет (особенно велика доля носителей ВИЧ, к примеру, в Ботсване, Свазиленде и Лесото), а в Замбии с августа 2004 г. по июль 2009 г. было даже введено чрезвычайное положение в связи с пандемией СПИДа.

Смерть от СПИДа значительного числа экономически активных жителей планеты, жителей развивающихся государств влечет за собой определенное снижение темпов промышленного роста ряда стран, в особенности тех из них, где число инфицированных и больных в общей численности населения непомерно велико.

Вышеизложенные обстоятельства заставили мировое сообщество принять экстренные меры по борьбе со смертельным вирусом, что предполагает увеличение ассигнований на программы разработки вакцины от СПИДа, а также на лечение жертв пандемии. Так, при непосредственной поддержке ООН и ведущих стран в 2002 г. был создан Глобальный фонд для борьбы со СПИДом, туберкулезом и малярией, финансовые ресурсы которого с каждым годом увеличиваются.

Так, в 2002 г. Глобальный фонд для борьбы со СПИДом, туберкулезом и малярией потратил на предотвращение распространения СПИДа на планете 36 млн долл., а в 2013 г. эта сумма составила уже 16 млрд долл.<sup>3</sup> Помощь по борьбе с ВИЧ/СПИДом осуществляется также по линии ВОЗ, Международного комитета Красного креста и организации «Врачи без границ», финансируется Всемирным банком и рядом других структур ООН.

Наиболее острый характер носит эпидемия СПИДа в развивающихся странах, особенно Африки, где в ближайшие 10 лет инфицированные ВИЧ рабочие окажут существенное влияние на экономический потенциал народного хозяйства целого ряда стран. Кроме того, по оценкам демографов, в 2015 г. население 29 стран Африки по факту было на 60 млн чел. меньше, чем могло бы быть в отсутствие данной эпидемии. Уже сейчас в Ботсване — наиболее неблагополучной стране по показателям заболеваемости СПИДом — около 40% взрослого населения инфицировано ВИЧ, а в ЮАР — самой развитой стране континента — эта цифра достигает более 11% (не менее 4,5 млн чел.). Каждый седьмой ребенок в возрасте до 15 лет в Африке южнее Сахары потерял родителей, умерших от СПИДа, что влечет за собой появление целого поколения хронических сирот (12 млн чел.),

<sup>1</sup> Global, Regional, and National Incidence and Mortality for HIV, Tuberculosis, and Malaria During 1990–2013 : A Systematic Analysis for the Global Burden of Disease Study 2013 // Lancet. 2014. September, 13.

<sup>2</sup> Global AIDS Response Progress Reporting 2015. P. 4.

<sup>3</sup> Финансирование и расходы // Глобальный фонд для борьбы со СПИДом, туберкулезом и малярией. URL: <http://www.theglobalfund.org/ru/about/fundingspending>.

заботиться о которых предстоит государству на деньги налогоплательщиков. Но одновременно можно отметить и то, что в 26 странах, включая самые неблагополучные с точки зрения заболеваемости СПИДом, в период с 2001 по 2012 г. число ВИЧ-инфицированных сократилось более чем на 50%, в Африке южнее Сахары за этот же период времени жертв ВИЧ стало меньше на 34%, а в Карибском регионе — на 49%<sup>1</sup>.

Проблема эпидемии ВИЧ/СПИДа не миновала и Россию — одну из немногих стран, в которой число инфицированных ВИЧ и умирающих от СПИДа не сокращается, а, напротив, растет. Так, по состоянию на 1 мая 2015 г. в России было зарегистрировано (кумулятивным итогом, по статистике, ведущейся с 1987 г.) 933,4 тыс. ВИЧ-инфицированных, а число умерших от СПИДа за все время статистических наблюдений при этом составило 192,5 тыс. чел. По данным Роспотребнадзора, только в 2014 г. умерло более 24 тыс. больных ВИЧ-инфекцией (это на 9% больше, чем в 2013 г.) и было сообщено о 89 тыс. новых случаев заражения ВИЧ-инфекцией среди граждан РФ (на 12% больше, чем в 2013 г.)<sup>2</sup>. Совокупная оценочная численность носителей вируса с учетом официально не выявленных случаев может достигать в нашей стране 1,5 млн чел. (чуть меньше 1% населения). Это серьезный повод задуматься об угрозе данной эпидемии не только для жизни и здоровья россиян, но и для национальной экономики.

#### Размышляем самостоятельно

Попробуйте оценить экономические последствия эпидемии ВИЧ для российской экономики. Каким образом, на ваш взгляд, можно эффективно бороться с неблагоприятными тенденциями по заболеваемости СПИДом в современной России?

Очевидно, что борьба с глобальной эпидемией ВИЧ требует существенных финансовых ресурсов, мобилизуемых не только из фондов соответствующих специализированных международных организаций, но прежде всего за счет национальных налоговых систем (так, расходы на борьбу со СПИДом в России в 2013 г. составили около 600 млн долл.). Кроме того, ООН призывает развитые страны перечислять до 1% своего ВВП в адрес наименее развитых государств, наиболее остро испытывающих последствия эпидемии, что должно помочь их национальным бюджетам.

Еще одно направление сдерживания катастрофических последствий распространения СПИДа на планете — воздействие на компании — производители препаратов противовирусной терапии со стороны национальных правительств и международных организаций. Современное лечение анти-вирусными препаратами гарантирует существенное повышение продолжительности и качества жизни инфицированных ВИЧ и больных СПИДом, но подобные препараты чрезвычайно дороги из-за патентной защиты. Так,

<sup>1</sup> Global Report: UNAIDS Report on the Global AIDS Epidemic 2013.

<sup>2</sup> ВИЧ-инфекция в Российской Федерации на 1 мая 2015 года // Пермский краевой центр по профилактике и борьбе со СПИД и инфекционными заболеваниями. URL: <http://aids-centr.perm.ru/статистика/ВИЧ/СПИД-в-России>.

месячные расходы больного на соответствующие препараты в развитых странах составляют не менее 1 тыс. долл., что лишает беднейшее население мира надежды на своевременную медико-фармакологическую помощь. Национальные программы поддержки больных СПИДом также испытывают в связи с этим немалые проблемы.

Учитывая вышеизложенные обстоятельства, компании — производители противовирусных препаратов были вынуждены пойти на беспрецедентные меры, заключающиеся в изготовлении и поставке в развивающиеся страны (преимущественно в государства Африки, наиболее затронутые эпидемией ВИЧ) аналогичных по химическому составу незапатентованных лекарств для борьбы со СПИДом, стоимость которых относительно невысока.

В данном случае частные финансовые интересы производителей лекарств уступили место глобальной заинтересованности представителей развитых государств в предотвращении распространения на планете опасного вируса. При этом главным инициатором и финансистом программы фармакологической помощи странам, наиболее страдающим от эпидемии, стала Объединенная программа ООН по ВИЧ/СПИДу.

Таким образом, усилия, предпринятые как на уровне отдельных (преимущественно развитых) стран, так и на уровне международных организаций в сфере борьбы с глобальной эпидемией СПИДа — пример того, как можно довольно успешно преодолевать одну из наиболее характерных глобальных проблем современности. Действительно, несмотря на остающиеся негативные эффекты, распространение ВИЧ/СПИДа на планете было взято под контроль: случаи инфицирования и смертность от болезни в разных странах и регионах мира неуклонно сокращаются, больным гарантируется антиретровирусная терапия, способная продлить жизнь и повысить ее качество.

Подобные успехи врачей и фармацевтов берутся на вооружение и при борьбе с глобальными эпидемиями прочих опасных заболеваний, включая атипичную пневмонию<sup>1</sup> (ее пандемию удалось предотвратить в 2002—2003 гг. благодаря верно выбранной стратегии ВОЗ в кооперации с национальными регуляторами, авиакомпаниями и администрациями аэропортов), лихорадку Эбола (эта проблема остро встала в 2014 г. и даже была названа устами президента США Барака Обамы одной из трех главных угроз человечеству, но вместе с тем была в кратчайшие сроки локализована и частично решена) и новые разновидности гриппа (угрозы «свиных» и «птичьих» гриппов были признаны чрезмерно переоцененными, равно как и проявленный при этом корыстный интерес фармацевтических компаний — производителей противогриппозных препаратов и вакцин).

Что же касается разного рода угроз эпидемического характера, то они появляются постоянно. Так, в начале лета 2015 г. мир, забыв о прежних напастях вроде атипичной пневмонии, лихорадки Эбола, «свиных» и «птичьих» гриппов, начал всерьез обсуждать возможность глобального распространения нового заболевания, от которого пока нет гарантирован-

---

<sup>1</sup> Медицинское название этого заболевания — тяжелый острый респираторный синдром (*severe acute respiratory syndrome* — SARS).

ной защиты и лечения — ближневосточного респираторного синдрома (MERS — *Middle East Respiratory Syndrome*). Но столь же очевидно, что и вирус MERS не столь страшен по своим возможным пандемическим последствиям и что на смену ему со временем придут новые столь же опасные заболевания, с которыми предстоит бороться общими усилиями всего мирового сообщества.

Таким образом, эпидемиологический вызов человечеству со стороны разного рода болезней должен сдерживаться соответствующими медицинскими регламентами, процедурами и программами, внедрение которых на глобальном уровне позволяет нейтрализовать масштабные негативные последствия подобных заболеваний. В данном контексте имеющийся у мирового сообщества опыт борьбы с ВИЧ/СПИДом, разного рода гриппами и пневмониями, в также с геморрагическими лихорадками (такими как лихорадка Эбола) может быть использован и для предотвращения планетарного распространения коронавирусов типа MERS.

## Выводы

Особенность современной системы мирохозяйственных связей заключается прежде всего в том, что две основные тенденции, свойственные мировой экономике рубежа XX—XXI вв., — глобализация и информационная революция — способствовали образованию глобального информационного общества как новой модели развития человеческой цивилизации. Вместе с тем глобальное информационное общество возникло в рамках глобальной капиталистической системы, многочисленные противоречия которой способствовали появлению глобальных проблем современности.

Некоторые из данных проблем, в частности демографическая, представляют собой достаточно серьезную угрозу современному хозяйственному развитию из-за сложностей (по сути дела, невозможности) своего решения. Другие проблемы глобального характера, такие как экологическая и предотвращение распространения вируса иммунодефицита человека, могут быть успешно решены благодаря объединению усилий всех заинтересованных стран в результате реализации соответствующих национальных программ под контролем международных организаций.

Таким образом, успехи современного развития мировой экономики далеко не в последнюю очередь связаны с межгосударственным сотрудничеством для преодоления негативных сторон сложившегося «глобального капитализма». Вместе с тем многие из присущих глобализации противоречий и проблем продолжают оставаться нерешенными: для позитивных изменений в этой области необходимо тесное международное сотрудничество всех заинтересованных сторон.

## Вопросы и задания

1. Назовите две основные черты, присущие мировой экономике в начале третьего тысячелетия. Почему данные черты позволяют говорить о становлении «новой экономики» как особой модели развития XXI в.?

2. Определите категории «глобализация» и «интернационализация» и дайте подробную характеристику процессам интернационализации и глобализации.
3. Каковы особенности современной технологической революции, в частности, ее информационной составляющей?
4. Проанализируйте основные недостатки и противоречия глобальной капиталистической системы. Каким образом их можно было бы избежать?
5. Предложите ваши решения таким проблемам глобальной капиталистической системы, как: а) неравномерное распределение доходов и капиталов; б) противоречивость мировой финансовой архитектуры; в) угроза глобальных монополий и олигополий; г) эрозия института государства; д) проблема ценностей и социального согласия.
6. Оцените причины, особенности и последствия мирового экономического кризиса конца 2000-х гг. Какие специфические черты современной мировой экономики привели к его возникновению?
7. Каковы критерии выделения глобальных проблем современной мировой экономики?
8. Попробуйте составить максимально полный список глобальных проблем мировой экономики и систематизировать его, т.е. выявить взаимосвязи между проблемами, определить, какие из них являются первичными, а какие — вторичными, какие проблемы следует решать в первую очередь.
9. Охарактеризуйте современную демографическую ситуацию в мировой экономике. Чем отличается демографическая картина развитого и развивающегося мира?
10. Почему необходимо поддерживать экологический баланс системы мирохозяйственных связей? В чем заключается смысл концепции устойчивого развития мировой экономики?
11. Какое влияние на мировую экономику оказывает распространение ВИЧ/СПИДа и какие усилия предпринимаются мировым сообществом для борьбы с эпидемией ВИЧ?
12. Попробуйте оценить для современной мировой экономики угрозу глобальной пандемии гриппа или распространения в планетарных масштабах неизвестных науке вплоть до 2012 г. коронавирусов типа MERS. Почему, на ваш взгляд, жители планеты быстро поддались паническим настроениям в отношении опасности атипичной пневмонии, «свиного» и «птичьего» гриппов, а также лихорадки Эбола, угроза которых оказалась явно переоцененной, и насколько на фоне подобных манипуляций с жизненно необходимой информацией снижается степень доверия к важнейшим противоэпидемическим мероприятиям под эгидой ВОЗ?

## Глава 3

# МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ФАКТОРЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- теоретические основы и современные тенденции развития международного разделения труда и факторы, его определяющие;
- формы международного разделения труда и факторы, способствующие их развитию;

**уметь**

- оценивать различные варианты форм международного разделения труда и анализировать их эффективность;
- оценивать факторы развития современного международного разделения труда, выявлять наиболее перспективные формы международного сотрудничества и обосновывать целесообразность их создания;
- оценивать степень участия субъектов мирового хозяйства в международном разделении труда;

**владеть**

- навыками анализа конкурентных преимуществ стран и частных компаний;
  - методами разработки стратегических решений, направленных на повышение конкурентоспособности стран и частных компаний.
- 

### 3.1. Сущность и роль международного разделения труда в становлении мировой экономики

В основе становления мировой экономики лежит международное разделение труда, характер и формы которого обуславливаются производственными отношениями, господствующими в странах — участниках мировой экономики. Как часть всеохватывающего процесса общественного разделения труда — дифференциации и обособления отдельных видов трудовой деятельности, — международное разделение труда занимает особое место в развитии человечества, делая страны взаимозависимыми и образуя иную, отличную от внутренней, сферу экономической жизни. МРТ представляет собой объективную основу процессов интернационализации, транснационализации и глобализации мировой экономики и важнейшую материальную предпосылку многостороннего взаимодействия экономических факторов международного экономического сотрудничества.

Потребности стран удовлетворяются собственным производством и посредством международной торговли, в связи с чем МРТ выступает важным фактором развития международной торговли и мирового рынка.

**Международное разделение труда** представляет собой высшую ступень развития общественного территориального разделения труда, способ организации мировой экономики, при котором компании разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров и услуг, а затем обмениваются ими.

В связи с этим определением международное разделение труда следует рассматривать как диалектическое единство двух прямо противоположных процессов — *обособления* (международной специализации) и *объединения* (кооперирования стран) в процессе удовлетворения их национальных экономических интересов.

На формирование МРТ оказывают влияние естественные и приобретенные (созданные) факторы. Первые из них представляют собой ресурсы, данные природой и историческими обстоятельствами развития данной общности людей (имеющиеся полезные ископаемые, размер и рельеф территории проживания и ее климатические характеристики); вторые развиты в результате усилий ведения хозяйственной деятельности нескольких поколений экономических субъектов (транспортная, социальная и финансовая инфраструктура, институциональная среда, накопленный объем знаний).

Первоначально на процесс МРТ оказывали влияние различия природно-климатических условий и особенностей географического положения. Характер участия страны в международном разделении труда определяется ее сравнительными преимуществами, а интенсивность участия — природно-географическими факторами, размером внутреннего рынка и уровнем развития производительных сил. Особые природные и экономические условия страны, демографические различия и наличие природных ресурсов, благодаря которым формируются определенные преимущества, позволяют ей с большей выгодой, чем другим странам, создавать те или иные товары и, таким образом, способствовать формированию ее основной специализации.

Наличие или отсутствие недорогих и доступных факторов производства, дифференциация в удельных издержках на производство продукции в разных странах приводит к разделению труда, закреплению соответствующей специализации стран и обмену продукцией между ними. Например, Таиланд имеет благоприятные условия для выращивания риса. Канада, Россия и Финляндия — развития лесной и деревообрабатывающей промышленности, Монголия — скотоводства, Болгария — сельскохозяйственной продукции.

### Примеры из практики

Наличие благоприятных природно-климатических условий для выращивания сельскохозяйственных культур и (или) развития скотоводства позволили Австралии стать крупнейшим производителем и экспортером шерсти, мяса и зерна, Аргентине и Новой Зеландии — мяса и масла, Бразилии и Никарагуа — кофе, Индии и Цейлону — чая и т.д. Дефицит или отсутствие этих товаров в странах ЕС и многих других государствах покрывается за счет импорта.

Экономико-географическое положение стран, способствуя или препятствуя их включению в международный обмен, облегчает или осложняет формирование их

специализации как производителей или потребителей товаров и услуг. Так, страны, расположенные на перекрестке торговых путей, одним из профилирующих направлений своего участия в МРТ делают оказание услуг по транзиту. Строительство Панамского и Суэцкого каналов приобрело особое стратегическое значение и позволило Панаме и Египту, значительно сократив морские коммуникации, превратить эксплуатацию этих объектов в доходную статью экспорта.

Различия в природных ресурсах также оказывают большое влияние на разделение труда между странами. Наличие крупных запасов нефти, газа, минерального сырья и других полезных ископаемых обычно приводит страны к роли поставщиков этих ресурсов на мировом рынке, а отсутствие — к зависимости от ввоза сырьевых ресурсов. В таком положении находятся многие страны Европы, Япония и ряд других государств, дефицит или отсутствие энергоресурсов в которых обусловили их импортную зависимость от поставщиков сырья. В то же время богатые нефтью и газом страны во многом преопределили профиль своей экспортной специализации и сделали экспорт энергоресурсов важнейшим источником приобретения недостающих товаров. Колоссальные нефтяные ресурсы Ближнего Востока, к примеру, позволили превратить этот район в крупнейшую топливно-энергетическую базу мира, Замбия с богатейшими запасами меди стала ее крупнейшим мировым экспортером, а от поставок российского газа зависит экономическое развитие Европы, Китая, Японии.

---

Устойчивая специализация стран на производстве определенных видов товаров и услуг (или выполнение отдельной страной части общих с другими странами работ) с целью последующего обмена результатами труда обуславливается наличием более дешевых факторов производства и предпочтительных условий в сравнении с другими странами. Реализация этих преимуществ через международный обмен позволяет любой стране при благоприятных условиях за счет разницы между международной и внутренней ценой экспортируемых товаров и услуг снизить внутренние затраты, поскольку за счет более дешевого импорта она может отказаться от дорогостоящего национального производства.

В дальнейшем формировании МРТ труда все более заметную роль начинают играть социально-экономические условия:

- исторически сложившиеся особенности страны;
- принадлежность к тому или иному типу социально-экономической системы;
- характер внешнеэкономических связей страны;
- уровень экономического и научно-технического развития;
- экономическая экспансия ТНК;
- развитие процессов региональной экономической интеграции.

Участие стран в МРТ все больше определяется такими приобретенными факторами производства, как технологии, инновации, качество рабочей силы. Появляются новые отрасли и новые виды производств, растет и номенклатура выпускаемой продукции. При этом увеличиваются и затраты на НИОКР, в связи с чем компании стремятся минимизировать риски и оптимизировать затраты по созданию и реализации конкурентоспособной продукции. Развитие научно-технического прогресса делает доступными для применения различные комбинации конкретных ресурсов и факторов производства, которыми располагают те или иные страны, в связи с чем меняется и их место в системе международного разделения труда.

В условиях глобализации при более активном использовании МРТ межгосударственные взаимодействия хозяйствующих субъектов мирового хозяйства выходят за рамки внешнеторговых сделок, перерастая в новые формы кооперационного сотрудничества. Одна из таких форм – совместное предпринимательство.

---

**Совместное предпринимательство** следует рассматривать в виде системы многообразных форм и видов производственно-хозяйственной деятельности по кооперационному взаимодействию бизнес-структур в инвестиционной, научно-технической, производственной и маркетинговой сферах.

---

Таким образом, характер и формы современного международного разделения труда меняются от традиционного МРТ, основанного на различии стран в природных ресурсах и факторах производства, к новому МРТ, основанному на особенностях глобальных стратегий ТНК, а также созданию сетевых форм их взаимодействия в рамках международных стратегических альянсов. Усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств при дальнейшем развитии интернационализации приводят к еще большему углублению международного разделения труда. Усиление роли ТНК способствует формированию интернациональных производственных комплексов и глобальных межфирменных сетей.

Промышленно развитые страны, как правило, имеют несколько направлений международной специализации, в то время как небольшие, найдя свою нишу, пытаются закрепиться на рынках отдельных видов продукции за счет высокого ее качества. Так, например, преимущества технологического развития, развитой инфраструктуры и высокого уровня образования населения позволили Швеции стать одним из мировых лидеров таких высокотехнологичных отраслей промышленности, как информационные технологии, биомедицина и т.п. Характерная для экономики Норвегии узкая специализация и интенсивная инновационная деятельность способствует обеспечению конкурентоспособности ее основных отраслей: нефтегазодобычи, гидроэнергетики, судостроения, рыболовства. Япония славится своим машиностроением, в первую очередь электроникой, робототехникой, автомобилестроением.

Россия – крупный экспортер нефти, газа, леса, черных и цветных металлов, удобрений. Такая структура российского экспорта объясняется более высокой производительностью труда в данных отраслях, обусловленной избыточностью факторов производства и их дешевизной. В то же время низкая технологичность и не слишком высокая экологическая безопасность этих отраслей создают определенные проблемы.

Высокий удельный вес топливно-сырьевых ресурсов в российском экспорте имеет неоднозначное влияние на экономику страны. С одной стороны, он способствует притоку валютных ресурсов, необходимых для подъема экономики и ее структурных преобразований, а с другой – создает угрозу экономической безопасности России. Аккумуляция инвестиционных ресурсов в компаниях сырьевых отраслей стала результатом крайне

неэффективного управления страной в последние десятилетия и разрушения многих производств.

Опыт промышленно развитых стран свидетельствует, что специализация страны на производстве и продаже готовой промышленной продукции более выгодна. Ввиду того что основная часть экспортируемой современной Россией продукции представляет собой сырье и полуфабрикаты, происходит существенная потеря потенциальной добавленной стоимости, утрата тех возможностей, которыми страна располагает в производстве машин, оборудования, строительной техники и т.п. Даже в экспорте цветной металлургии в относительно благополучном докризисном 2007 г. 80% занимал экспорт основных первичных металлов, и только 10% — продукция более высоких переделов<sup>1</sup>, в связи с чем отечественные экспортеры на мировых рынках сталкиваются с противодействием высокотехнологичной металлопродукции.

Важнейшая задача экономики России — определение нового места в системе международного разделения труда.

### **3.2. Формы современного международного разделения труда**

Важнейшие формы и элементы современного международного разделения труда — международная специализация и международное кооперирование.

---

**Международная специализация и международное кооперирование (МСКП)** представляют собой специализацию отдельных стран, фирм, объединений по производству определенных видов готовой продукции, полуфабрикатов (или по отдельным стадиям производственно-технологического процесса) и кооперирование на договорной основе юридически самостоятельных производителей разных стран для создания отдельных видов продукции, имеющих строго адресное назначение и составляющих элементы конечной продукции.

---

Международная специализация основывается на различиях между странами, обуславливающих в процессе международного разделения труда распределение хозяйствующих субъектов разных стран между различными видами деятельности. Так, например, Германия и Япония славятся своим транспортным машиностроением, электроникой, фармацевтикой, Россия известна в мире как производитель вооружений и военной техники.

---

**Международная специализация** — концентрация отдельных стран на производстве определенной продукции или услуг сверх внутренних потребностей страны.

---

<sup>1</sup> Александров Н. Промышленные горизонты России // Металлы и цены. 2007. № 18 (149). URL: [http://metal4u.ru/articles/by\\_id/140](http://metal4u.ru/articles/by_id/140).

Производственная специализация между компаниями разных стран устанавливается с целью повышения производительности труда, увеличения загрузки производственных мощностей, налаживания массового производства и повышения его эффективности. При этом конкурентные преимущества специализации формируются в результате конкурентной борьбы между странами в завоевании и удержании рынков сбыта, внедрения передовых технологий, снижения себестоимости продукции и повышения ее качества. Международный обмен продукцией, изготовленной отдельными странами, обусловлен различиями в ценах на факторы производства и в эффективности производства аналогичной продукции.

---

**Международная промышленная (производственная) кооперация** — взаимодействие и длительные устойчивые связи технологически разнородных компаний разных стран, производящих определенную продукцию на основе специализации их производства, предполагающие обмен продуктами их совместной деятельности; взаимодействие юридически и экономически независимых промышленных предприятий, принадлежащих юрисдикции и капиталу разных стран, на основе координации функций или совместной деятельности в области производства, НИОКР, сбыта и управления с целью повышения конкурентоспособности участников.

---

Промышленная (производственная) кооперация в международном сотрудничестве используется не только в производственной, но и в других сферах хозяйственной деятельности компаний: научных исследованиях, информационном и материально-техническом обеспечении, сбытовой и управленческой деятельности. Таким образом, она охватывает не только непосредственно производственный процесс, но и необходимый для его осуществления обмен между кооператорами производимой ими продукцией и услугами (информацией, опытом в сфере маркетинга и управления). В связи с этим она представляет собой основу экономического, научно-технического и промышленного сотрудничества, транснационализации и глобализации мирохозяйственных связей и региональной экономической интеграции.

Развитие международной кооперации предполагает:

- кооперацию, реализуемую через договор и не сопровождаемую созданием каких-либо организационных структур (подрядное кооперирование);
- кооперацию, реализуемую через международные хозяйственные объединения (совместные предприятия, ТНК, международные стратегические альянсы).

В рамках научно-технического сотрудничества государств в условиях обострения конкуренции факторами развития международной кооперации становятся усложнение производимой продукции и, соответственно, повышение капиталоемкости производства. Чаще всего международная кооперация организуется в наукоемких и высокотехнологичных отраслях, требующих огромных инвестиций и активной государственной поддержки: авиационной и космической промышленности, электронике, телекоммуникациях и атомной энергетике.

Сотрудничество позволяет партнерам по кооперации получать новые конкурентные преимущества, экономить ресурсы, оптимально распределять риски, сокращать время подготовки новых товаров и уменьшать их капиталоемкость. Международная промышленная кооперация способствует ускорению структурной перестройки экономики и техническому перевооружению приоритетных, высокотехнологичных отраслей, повышает инновационную активность крупных ТНК на 30–40%. Согласно данным Европейской экономической комиссии (ЕЭК) ООН стоимость освоения нового производства при кооперации снижается в среднем на 50–70%, а время подготовки производства новой продукции снижается на 14–20 месяцев по сравнению с собственными возможностями.

Общие характерные признаки международно-специализируемых отраслей страны:

- значительно более высокая доля экспорта продукции их международно-специализируемых отраслей в отраслевом объеме производства (по сравнению с другими отраслями);
- как правило, более высокий удельный вес таких отраслей в национальном объеме производства (по сравнению с их долей в мировом производстве);
- более высокий уровень развития внутриотраслевой специализации и кооперирования.

К основным показателям уровня международной специализации отрасли относятся:

- коэффициент относительной экспортной специализации;
- экспортная квота.

---

**Коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС)** — соотношение национальной структуры экспорта по определенному товару (или группе товаров отрасли) и общемировой структуры экспорта по аналогичному товару (или группе товаров отрасли).

---

КОЭС определяется по формуле

$$\text{КОЭС} = \mathcal{E}_o / \mathcal{E}_m,$$

где  $\mathcal{E}_o$  — удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны;  $\mathcal{E}_m$  — удельный вес аналогичного товара (совокупности товаров в аналогичной отрасли) в общемировом экспорте.

Данный коэффициент позволяет определить специализированные для данной страны отрасли, соответственно, товары и услуги. Если соотношение превышает единицу, данную отрасль (товар) относят к международно-специализируемым и наоборот.

---

**Экспортная квота (ЭКПО)** — удельный вес экспорта в промышленном производстве отрасли в целом и в выпуске продукции теми или иными отраслями.

---

ЭКПО определяется по формуле

$$\text{ЭКПО} = \mathcal{E}_o / \Pi_o,$$

где  $\mathcal{E}_o$  — объем национального экспорта определенного товара (или совокупности товаров определенной отрасли);  $\Pi_o$  — объем национального производства этого товара (или совокупности товаров этой отрасли).

Экспортная квота — ориентир уровня открытости национальной промышленности для внешнего рынка. Ее увеличение свидетельствует о росте конкурентоспособности продукции и о возрастающем участии страны в международном разделении труда.

### **3.3. Новые тенденции в международном разделении труда и их прогрессирующее влияние на мировую экономику**

Объективное следствие развития современного МРТ — усложнение отношений конкуренции на внутренних и мировых товарных рынках. Международная конкуренция обостряется и принимает системный характер. Активное включение стран в систему международного разделения труда — важнейшая стратегическая задача, от решения которой зависят и степень удовлетворения и внутренних потребностей, и возможность успешного включения экономики стран в мировую систему производства и обмена, быстро изменяющуюся в условиях экономической глобализации.

В современной мировой экономике сохраняется разрыв между промышленно развитыми и развивающимися странами и увеличивается расслоение и дифференциация развивающихся государств по уровню экономического развития и характеру участия в МРТ. Новые индустриальные страны играют все более активную роль в растущем внутриотраслевом обмене продукцией обрабатывающей промышленности; аграрно-сырьевая специализация менее развитых стран, их сырьевые и людские ресурсы активно используются более развитыми странами.

Традиционные факторы МРТ, базирующиеся на неравномерности распределения природно-климатических ресурсов, продолжают сохранять свое влияние. Вместе с тем циклические и структурные кризисы, дисбалансы в международной торговле меняют позиции стран в МРТ. Так, энергетический и сырьевой кризис 1970-х гг. привел к значительным сдвигам в уровне и пропорциях мировых цен и, соответственно, в географической и товарной структуре мировой торговли, характере экспортной специализации ряда стран.

Изменение экономической и политической роли международной торговли топливно-сырьевыми товарами приводит к столкновению экономических и политических интересов отдельных стран, в первую очередь развивающихся, перестройке сложившихся МРТ и системы международных экономических отношений.

В связи с этим необходимо учитывать, что рациональное использование ресурсов и распределение выгод всемирного разделения труда в условиях жесточайшей конкуренции требуют эффективного межгосударственного управления мирохозяйственными связями.

Участие стран в МРТ все больше определяется созданными факторами производства, их качественными параметрами: темпами научно-технического прогресса, технико-технологической оснащенностью производств, внедрением новейших технологий и наличием высококвалифицированной рабочей силы.

Качественные параметры укрепили положение промышленно развитых стран. Экономика, основанная на знаниях, концентрация фундаментальных и прикладных исследований, развитие новейших (в том числе информационных) технологий, позволили им занять основные позиции в современном МРТ. Основными производителями наукоемкой и высокотехнологичной продукции стали обладающие огромным научным потенциалом США, Япония и ряд стран Европейского союза.

Развивающиеся страны связали свою специализацию с ресурсообеспечением. В эти страны переносится производство экологически грязной, материалоемкой и трудоемкой продукции.

В зависимости от уровня экономического и научно-технического развития стран, степени их вовлечения в мировое хозяйство формируются тенденции дальнейшего развития и характер их участия в МРТ. Внутриотраслевое разделение труда (на основе предметной, поддетальной и технологической специализации производства) обусловило опережающие темпы роста мировой торговли продукцией обрабатывающей промышленности, прежде всего машиностроения. При этом следует отметить возрастающую роль ТНК в современном мировом производстве и экономическом обмене, экономическая экспансия которых привела к контролю 2/3 промышленного мирового производства и такой же доли в международной торговле.

Транснациональная кооперация корпоративных структур, в зависимости от формы своего существования, объединяет в себе практически все формы международного кооперирования. Усиление межфирменной и межгосударственной конкурентной борьбы за источники сырья и рынки сбыта обуславливает направление прямых иностранных инвестиций ТНК в создание производственных мощностей за рубежом с использованием разных видов специализации, предполагая размещение разных звеньев производственного процесса в разных странах. Подобное ведение международного бизнеса в первую очередь определяется родственностью производственной деятельности компаний и технологических процессов, наличием или отсутствием механизма акционирования.

Усилению экономических позиций ТНК способствовали их переход к многоотраслевой структуре и повышение степени использования продукции отрасли, корпорации в других отраслях экономики. Диверсификация современных нефтяных ТНК, к примеру, привела к повышению в них удельного веса химического производства. Химические корпорации, в свою очередь, активизируют свою деятельность в металлургической, текстильной, парфюмерной и других отраслях.

Характер современного международного разделения труда меняется в зависимости от особенностей глобальных стратегий ТНК, эффективности формирования сетевых форм их взаимодействия в рамках международных стратегических альянсов (МСА). Относительно высокая концентрация

МСА отмечается в производстве компьютеров и программных продуктов, фармацевтике, автомобилестроении, аэрокосмической промышленности и сфере развлечений.

Долговременные соглашения между ТНК в форме МСА предполагают раздел технологических и операционных рисков между компаниями, объединение их научного потенциала, производственных и финансовых средств. Создание МСА способствует ускорению реализации проектов, получению сверхприбылей, переделу рынков сбыта и закреплению сферы своего влияния. Следует отметить, что эти долгосрочные соглашения между фирмами не доходят до их слияния, и ни один из партнеров по МСА не может контролировать процесс принятия стратегических решений по широкому кругу проблем бизнеса. В противном случае возможно перерастание МСА в более интегрированную форму кооперации — финансово-промышленную группу (ФПГ) с доминирующей ролью головной компании.

В целом расширение производственной базы ТНК и международного экономического обмена, интеграционные процессы развития специализации и кооперации в условиях интернационализации хозяйственной деятельности приводят к стиранию различий между странами в научно-техническом развитии, уровне организации и эффективности производства, ускорению процессов региональной экономической интеграции. Усиливается и значение сферы услуг с доминированием в ее структуре над традиционными новых отраслей: финансовых, страховых, инжиниринговых и рекламных и бизнес-услуг.

В глобализирующейся мировой экономике особое значение для совершенствования МРТ приобретает и обеспеченность стран современными средствами коммуникаций. Так, наличие скоростных транспортных магистралей, уровень подключения стран к мировым информационным сетям, наличие спутниковой связи притягивает крупнейшие американские и западноевропейские фирмы на Тайвань, в Южную Корею, Гонконг, Сингапур. В то же время отсутствие необходимой инфраструктуры в странах Африки и Латинской Америки мешает притоку иностранного капитала.

Очевидно, что процесс углубления МРТ на базе новых технологий, в особенности информационно-коммуникационных с использованием социальных и корпоративных сетей, медицинских, энергосберегающих и биотехнологий в настоящее время продолжается. Различные страны обнаруживают для себя новые ниши на мировом рынке, специализируясь на производстве как высокотехнологичной, так и традиционной продукции с применением современных научных достижений (примером последнего могут служить технологии глубоководного бурения или добычи трудноизвлекаемой нефти и газа в арктических широтах). Несомненно, все вышеназванное оказывает прогрессирующее влияние на мировую экономику и ее основных субъектов.

#### **3.4. Место и роль России в международном разделении труда**

Степень участия страны в международном разделении труда обусловлена уровнем ее технико-экономического развития и масштабом потен-

циала. Общее представление об уровне технико-экономического развития страны дает величина ВВП на душу населения. В глобальном рейтинге экономик Россия по данному показателю относится к странам с высоким уровнем дохода на душу населения, однако находится почти в конце данного списка. В рейтинге, представленном МВФ, Россия по величине среднедушевого ВВП (по паритету покупательной способности), составившего в 2013 г. 18 670 долл., находилась на 57-м месте. Несколько лучше Россия представлена в рейтинге Всемирного банка: в нем в том же 2013 г. Россия по величине среднедушевого ВВП (по паритету покупательной способности) в размере 24 120 долл. заняла 44-е место.

Структура произведенного ВВП России также отличалась от развитых стран. По удельному весу отраслей материального производства и сферы услуг Россия близка к развивающимся странам, находясь где-то между Китаем и Бразилией. На рис. 3.1 представлена структура валовой добавленной стоимости в России в 2013 г. по отраслям экономики.



**Рис. 3.1. Структура валовой добавленной стоимости в России, % (2013 г.)**

Экспорт сырьевых ресурсов снижает и международную конкурентоспособность России, и ее положение в системе международного разделения труда. По оценкам Всемирного экономического форума, в рейтинге глобальной конкурентоспособности в 2013–2014 гг. Россия заняла лишь 64-е место из 148.

Формирование конкурентоспособной экономики современной России и изменение ее положения в МРТ требуют использования интенсивных факторов экономического роста и инновационного и опережающего развития высокотехнологичных отраслей. Прежняя российская модель экономического роста, основанная на высоких ценах на нефть, уже не отвечает реалиям конкурентной борьбы сегодняшнего дня. Она достаточно уязвима в условиях глобальной турбулентности, поскольку не может гарантировать стабильных поступлений от экспорта нефти и газа при существенной

волатильности цен на энергоносители, а также не может способствовать формированию инновационной экономики в стране. Смещение многих современных рынков в страны с формирующейся рыночной экономикой и высокими темпами экономического роста снижает возможность выхода России на перспективные мировые рынки. Сырьевой характер экономики России не позволяет обеспечить темпы экономического роста на уровне других стран БРИКС<sup>1</sup>. Такое положение — результат общего развития экономики страны в последние десятилетия.

Сырьевая ориентация российской экономики — главное препятствие участия современной России в международном кооперационном сотрудничестве. Неразвитая система кредитно-финансовых учреждений в России при постоянном дефиците капитала внутри страны привели к аккумуляции инвестиционных ресурсов в компаниях сырьевых отраслей, где производственные связи почти не были разрушены. Предприятия остальных отраслей фактически не обновляли основные производственные фонды и не развивали технологии более двадцати лет.

Следует отметить, что промышленно развитые страны, специализируясь на производстве высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью и предоставлении интеллектуальных услуг, активно участвуют в международной специализации и кооперации, предусматривающей включение их в международные научно-производственные сети с экономически равными партнерами. При этом наиболее конкурентоспособные страны имеют высокую степень адаптации своих экономик к эволюции мирового спроса и оптимальную национальную специализацию, сосредоточивая материальные и финансовые средства в направлениях, обеспечивающих наивысшую конкурентоспособность производства.

Выгоды от такой специализации и кооперационного сотрудничества обуславливаются рентабельностью создаваемого производства, и российские партнеры им интересны в первую очередь в целях снижения издержек производства, получения дополнительных производственных ресурсов и возможностей сбыта конечной продукции. Наибольших успехов на российском рынке добились ТНК автомобилестроения, рассматривающие российский рынок как емкий и перспективный с точки зрения отсутствия конкуренции. Иностранцев привлекают и налоговые льготы, снижение или отмена ввозных пошлин на импортные комплектующие, гарантии от убытков на случай непредвиденных обстоятельств и т.п.

В современной России к рыночным условиям адаптированы только отрасли топливно-энергетического и металлургического комплексов. Несмотря на то что большая часть производств горнодобывающей промышленности России не соответствует международным требованиям технической безопасности, их продукция пользуется спросом на мировом рынке и имеет устойчивые валютные поступления.

---

<sup>1</sup> По прогнозам и ведущих международных организаций, и Правительства РФ темпы роста российской экономики в 2015—2016 гг. будут отрицательными, в то время как у других государств — членов БРИКС (Бразилии, Индии, Китая и ЮАР) они сохранятся положительными, хотя при этом будут различаться по интенсивности.

Следует отметить, что отдельные сегменты национальной экономики, обладающие конкурентными преимуществами, имеют потенциальные возможности формирования инновационной экономики и новых высокотехнологических рынков. Именно они способны обеспечить новое качество экономического роста, и этим сегментам особенно необходима государственная поддержка.

Отрасли автомобильной и легкой промышленности, производства бытовой техники, отдельных отраслей транспортного, дорожного и сельскохозяйственного машиностроения по текущему состоянию менее всего готовы к обновлению. Спрос на продукцию этих отраслей национальной экономики ввиду их низкой конкурентоспособности сохраняется только на внутреннем рынке.

Масштабный системный кризис машиностроения и снижение удельного веса его продукции в общем объеме промышленного производства привел к тому, что современный машиностроительный комплекс России создает сейчас меньше 3% ВВП, в то время как нефтегазовый комплекс и сырьевые отрасли экономики — около 28–30% ВВП. Удельный вес машиностроения в структуре российского промышленного производства в 2011 г. составлял менее 20%, тогда как пороговые значения экономической безопасности — 30%. Следует сказать, что в экономически развитых странах доля машиностроения в то же время достигала 35–50% ВВП (в США — 46%, Германии — 54%), в Китае этот показатель составлял 40% (т.е. был равен показателю СССР в 1990 г.)<sup>1</sup>.

Разрушению отраслей машиностроения во многом способствовали и экономически необоснованные импортные сделки, что подтверждают импортные закупки продукции отечественными импортозамещающими производствами, которые нередко оснащались морально устаревшим оборудованием (такие примеры можно привести и в текстильной и обувной промышленности, и в сельскохозяйственном и дорожно-строительном машиностроении). В результате российские производственные мощности оставались практически незадействованными, и отечественные производители, как менее рентабельные, вытеснялись с национального рынка. Фактически перестали существовать такие отрасли машиностроения, как станкостроение, авиастроение, судостроение, сельскохозяйственное машиностроение и ряд других. Падение объемов производства машиностроительной продукции и сокращение удельного веса машиностроения в общем объеме промышленного производства стали результатами не слишком дальновидной импортной политики страны.

На рис. 3.2 представлена товарная структура экспорта России за 2012 г.

Зависимость экономики в целом и сырьевых отраслей от конъюнктуры внешнего рынка создают в стране стратегически опасную ситуацию. Аккумуляирование инвестиционных ресурсов в компаниях сырьевых отраслей приводят к существенной потере потенциальной добавленной стоимости.

---

<sup>1</sup> Платонов В. Применили электрошок. Тарифная политика не стимулирует развитие обрабатывающих отраслей // Российская бизнес-газета — Промышленное обозрение. 2011. № 33 (815). URL: <http://www.rg.ru/2011/09/20/mashinostroenie.html>.



**Рис. 3.2. Товарная структура экспорта Российской Федерации (2012 г.)<sup>1</sup>**

Структурный дисбаланс и отсутствие диверсификации производств в экономике увеличивают инвестиционные риски. Низкий уровень конкурентоспособности отраслей обрабатывающей промышленности при ужесточении рыночной конъюнктуры не сможет способствовать возмещению потерь сырьевых отраслей, высокий технический и технологический отрыв национального производства от экономически развитых стран снижают позиции России в мировом рейтинге конкурентоспособности. Кроме того следует отметить и высокую энергоёмкость, и материалоемкость продукции, отсутствие в ней необходимой метрологической точности, должной безопасности и несоответствие современным экологическим нормам. Предприятия отечественного машиностроения сегодня способны выпускать конкурентоспособную продукцию только для сравнительно узких сегментов рынка.

#### Размышляем самостоятельно

Какие, на ваш взгляд, традиционные отрасли машиностроительного комплекса РФ целесообразно восстанавливать как импортозамещающие? Определите критические направления импортозамещения. Постарайтесь аргументировать ваш выбор.

Одно из наиболее эффективных средств решения данной проблемы в современных условиях — восстановление старых кооперационных связей, включая и предприятия на постсоветском пространстве, имеющие высокий инвестиционный и инновационный потенциал. С этой целью необходимо

<sup>1</sup> По данным Росстата (<http://www.gks.ru>).

усилить координационные мероприятия правительственного, отраслевого, научного и производственного звеньев, совершенствовать промышленную политику в области налоговых преференций, стимулирующую перелив капиталов из сырьевых отраслей в обрабатывающие. При этом основное внимание должно уделяться базисным инновациям, составляющим основу современных технико-технологических укладов, содействующих международному трансферу технологий и международному инвестиционному сотрудничеству.

Проведение экстренных мер по диверсификации экономики в направлении восстановления импортозамещающих производств и инновационного технологического развития страны требует системного стратегического подхода, включающего трансформацию промышленности, техническое перевооружение приоритетных секторов российской экономики, подготовку инженерно-технических и управленческих кадров, способных обеспечить эти преобразования.

Отличие стран по системам образования, подготовки и переподготовки кадров обуславливают разную их адаптацию к научно-техническому прогрессу, соответственно и позиции страны на мировом рынке наукоемких, высокотехнологичных производств.

### Исторический экскурс

После распада СССР, в результате падения промышленного производства в большинстве отраслей российской экономики резко сократился спрос на инженерно-технических работников, высококвалифицированных станочников, сварщиков и других специалистов. В связи с этим образовался дефицит инженерно-технических кадров и высококвалифицированных специалистов рабочих профессий. Острая нехватка этих специалистов и ликвидация системы профессионально-технического образования в стране в последующие годы завершили дестабилизацию промышленного производства и разрушение его инфраструктуры.

Следует напомнить, что в условиях замкнутой экономики СССР индустриализация страны происходила в рамках крупного государственного сектора. Политика индустриализации через импортозамещение в условиях протекционизма и отсутствия конкуренции не способствовали созданию гибкой и эффективной экономической системы и привели к отставанию СССР от экспортно ориентированных стран. Однако импортозамещающая экономика привела к созданию национальной промышленности, в отдельных отраслях которой страна была мировым лидером.

Впоследствии экспорт продукции этих высокотехнологичных отраслей способствовал формированию разветвленной и эффективной национальной производственной базы в данных сферах, что позволяло СССР занимать ведущие позиции в стратегически важных отраслях промышленности и науки. Из этих отраслей вышла прослойка менеджеров, которая стала движущей силой «ельцинских» реформ. Позже они закрепили в свою собственность активы топливно-энергетического комплекса и высокотехнологичных отраслей промышленности России.

Комплексная системная модернизация и опережающее развитие отечественного машиностроения должна иметь комплексную государственную поддержку экспортно ориентированных предприятий в рамках федеральных целевых программ, государственных инновационных центров и государственно-частного партнерства. Повышению эффективности про-

изводств будут способствовать предоставлению госгарантий через активное применение госзаказов, льготная налоговая и кредитная политика, эффективное использование ресурсного и интеллектуального потенциала.

Ситуация на мировых рынках высокотехнологичной продукции требует и создания определенного задела. При этом необходимо ориентироваться на производство продукции с наивысшей степенью наукоемкостью и инновации общемирового значения, поскольку ее конкурентоспособность зависит от уровня новизны и системности разработок.

Усиление политической и экономической конкуренции со стороны ЕС и США обуславливает необходимость восстановления стратегически важных технологических связей между государствами постсоветского пространства, заинтересованными в укреплении внешнеэкономических связей, основанных на производственной кооперации. Как известно, процессы евразийской интеграции развивались в основном в рамках СНГ, ЕврАзЭС, а также Союзного государства России и Беларуси. Эти международные организации сыграли роль определенной «стартовой площадки» для начала важных интеграционных проектов в составе России, Беларуси и Казахстана. В 2007 г. три эти страны приняли решение о создании общего Таможенного союза, который заработал к концу 2010 г. С созданием Таможенного союза на части территории бывшего СССР появилась возможность восстановления старых производственных цепочек и утраченного потенциала высокотехнологичных производств. С 2012 г. между Россией, Беларусью и Казахстаном действует Единое экономическое пространство.

29 мая 2014 г. в Астане Россией, Беларусью и Казахстаном был подписан договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который вступил в действие с начала с 2015 г. В настоящее время к процессам евразийской интеграции присоединились Армения и Киргизия. Создание ЕАЭС позволяет шире реализовать преимущества МРТ и кооперации на постсоветском пространстве, способствует динамичному экономическому росту в данном регионе мира, а также позволяет странам-участницам улучшить позиции своих национальных экономик на мировых товарных рынках и усилить влияние в организациях, регулирующих мирохозяйственные процессы.

Таким образом, для России, как и для других стран ЕАЭС, участие в международной специализации и кооперации имеет особое значение, учитывая, что важнейшая тенденция развития современного МРТ — все большее включение в данный процесс отраслей обрабатывающей промышленности, прежде всего машиностроения, его многономенклатурный характер и жесткая конкуренция в сфере высоких технологий. Международное промышленное сотрудничество с предприятиями постсоветского пространства, сохранившими высокий инвестиционный и инновационный потенциал, становится одним из наиболее эффективных средств решения данных проблем, поскольку в рентабельности производства заинтересованы все участники кооперационного взаимодействия.

Создание единой системы технического регулирования стран ЕАЭС позволит устранить технические барьеры промышленного сотрудниче-

ства и активизировать процессы международной специализации и международного кооперирования. Активизация в значительной степени невосребованного научно-технического потенциала Российской Федерации и оптимальное использование наиболее перспективных для страны форм международной специализации и международного кооперирования приведут к изменению ее места в международном разделении труда.

## Выводы

Следует отметить значение и роль МРТ для совершенствования структуры экономики стран в направлении развития приоритетных, высокотехнологических отраслей, позволяющей партнерам получать новые конкурентные преимущества, экономить ресурсы, оптимально распределять риски, сокращать время подготовки производства новых товаров, уменьшать их капиталоемкость.

Промышленно развитые страны, специализируясь на производстве высокотехнологической продукции с высокой добавленной стоимостью и предоставлении интеллектуальных услуг, активно участвуют в международном разделении труда, предусматривающем включение их в международные научно-производственные сети с экономически равными партнерами. Кооперационное сотрудничество с развивающимися странами способствует снижению издержек производства, получению дополнительных производственных ресурсов и возможностей сбыта конечной продукции.

Новое место стран с трансформирующейся экономикой в международном разделении труда в направлении развития приоритетных отраслей будет способствовать ускорению структурной перестройки их экономик и техническому перевооружению базовых отраслей. Оптимальное использование факторов производства будет содействовать ускорению инновационных процессов, снижению стоимости и сроков освоения новых проектов, стимулированию структурных изменений в этих странах.

Совместная деятельность хозяйствующих субъектов, несмотря на различие интересов, дает им взаимные выгоды, разделяя финансовые и политические риски между партнерами и укрепляя их позиции в международном разделении труда за счет объединения финансовых, производственных и технологических ресурсов.

## Вопросы и задания

1. Какова роль международного разделения труда в становлении мировой экономики?
2. Каковы современные тенденции развития МРТ и в чем заключается их прогрессирующее влияние на мировую экономику?
3. Какие факторы способствуют развитию МРТ?
4. Проанализируйте конкурентные преимущества отдельных стран и компаний.
5. Оцените факторы развития современного МРТ, выявите наиболее перспективные формы международного сотрудничества и обоснуйте целесообразность их создания.

6. Оцените степень участия отдельных субъектов мирового хозяйства в МРТ, используя такие показатели, как объем внешней торговли по отношению к ВВП, доля экспортируемой продукции в общем объеме производства, удельный вес страны в международной торговле, внешнеторговый оборот на душу населения.
7. Оцените роль России в системе международного разделения труда.
8. Обоснуйте необходимость укрепления позиций России на мировом рынке в определенных лидирующих сегментах.
9. Какие, по вашему мнению, возможны изменения в специализации российской экономики с учетом конкурентных возможностей разных ее отраслей?
10. Обоснуйте приоритеты государственной поддержки отдельных секторов национальной экономики.
11. Выберите любую страну и соответствующую национальную отрасль производства и определите, какие условия необходимы для опережающего развития этой отрасли в рассматриваемой стране.

## Глава 4

# РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- основные демографические показатели и тенденции их изменения по группам стран;

- классификацию природных ресурсов, их распределение по регионам мира;
- роль финансовых ресурсов в экономическом развитии;
- экономические последствия информационной революции;

**уметь**

- сравнивать ресурсный потенциал национальных экономик;
- оценивать влияние ресурсных ограничений на развитие экономики и бизнеса;
- оценивать опасности финансовых кризисов;
- пользоваться международными базами данных по вопросам ресурсообеспеченности и ресурсопользования;

**владеть**

- теоретическими знаниями, необходимыми для оценки направлений влияния «ресурсного проклятия» на социально-экономическое развитие;
  - методами классификации финансовых ресурсов.
- 

### 4.1. Человеческие ресурсы в современном мире

Умение анализировать численность населения основных стран и их демографических параметров важно для оценки экономического потенциала страны, масштабов и структуры ее рынков. Демографическая ситуация оказывает непосредственное и часто неблагоприятное воздействие на темпы и характер социально-экономического развития многих государств и мира в целом.

**Численность и размещение населения.** Численность населения Земли в конце 2014 г. достигла 7,2 млрд чел. Распределение населения по крупным регионам показано в табл. 4.1. Размещение населения по частям света в процентном отношении выглядит так: Азия — 60%, Америка — 13%, Африка — 15%, Европа — 11%, Австралия и Океания — 0,6%.

В табл. 4.2 представлены десять крупнейших по численности населения стран.

Демографический рост — основа многих глобальных проблем человечества и одновременно движущая сила прогресса. На протяжении последних двух тысячелетий он шел ускоряющимся темпом. Это видно на примере периодов удвоения населения мира. Первое после начала нашей эры удвое-

ние численности населения произошло за 1500 лет, второе — за 300 (1500—1800), третье — за 120 лет (1800—1920), четвертое — за 50 лет (1920—1970). Затем темпы роста несколько замедлились и последнее удвоение произошло также примерно за 50 лет (население Земли увеличилось на 3,5 млрд чел.).

Таблица 4.1

### Примерное распределение населения по регионам<sup>1</sup>

Регион	Население, млн чел.
Америка, в том числе:	950
США и Канада	350
Латинская Америка	600
Европа, в том числе:	750
Европейский союз	510
Азия	4250
Африка	1050
Австралия и Океания	40

Таблица 4.2

### Десятка крупнейших по численности населения стран (2013 г.)

Ранг	Страна	Население, млн чел.	Ранг	Страна	Население, млн чел.
1	Китай	1357	6	Пакистан	182
2	Индия	1252	7	Нигерия	174
3	США	316	8	Бангладеш	156
4	Индонезия	250	9	Россия	144
5	Бразилия	200	10	Япония	127

Количество людей, населяющих нашу планету, ежегодно возрастает на 1% (73 млн чел.), причем более 90% прироста приходится на развивающиеся страны. Темпы естественного прироста населения наиболее высоки в странах Африки южнее Сахары и близки к нулю в странах Центральной и Восточной Европы. В России в 1990-е гг. они были даже отрицательными.

Естественный прирост представляет собой разницу показателей рождаемости и смертности и зависит от их динамики и соотношения. Для традиционного, доиндустриального общества характерны высокие показатели рождаемости и смертности и умеренные — естественного прироста. Для индустриального и постиндустриального — низкие значения всех трех показателей. Период постепенной смены типа воспроизводства населения получил название *демографического перехода* (рис. 4.1).

<sup>1</sup> Сост. по: World Population Prospects. The 2012 Revision. N. Y. : United Nations, 2014.

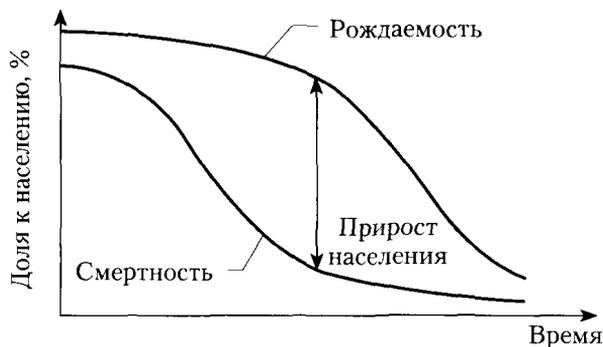


Рис. 4.1. Демографический переход

В развивающихся странах демографический переход начался со второй половины XX в. (толчком послужило массовое применение противоэпидемических вакцин, запасы которых, накопленные воюющими странами в ходе Второй мировой войны, после ее окончания были переданы ВОЗ и через нее — в бывшие колонии). Успехи здравоохранения и санитарии, снижение детской смертности при сохранении высокого уровня рождаемости привели в 1950—1960-е гг. к «демографическому взрыву» в получивших независимость государствах. Результатом ускоренного демографического роста стали повышение доли младших возрастов (в Африке южнее Сахары половину населения составляли дети до 15 лет), усиление нагрузки на возобновимые природные ресурсы, в частности сокращение земельных наделов, крайне ограниченные возможности для накоплений, скрытая и явная безработица, консервация бедности.

В последние десятилетия демографы наряду с рождаемостью обращают внимание на показатель фертильности. Как уже отмечалось выше, фертильность, или суммарный коэффициент рождаемости, — число рождений на одну женщину на протяжении ее детородного периода. В отличие от рождаемости, фертильность не зависит от структуры населения и наглядно демонстрирует, будет ли воспроизводство населения расширенным или нет.

Для нормального воспроизводства уровень фертильности должен превышать 2,1. За последние полвека среднемировое значение этого показателя снизилось вдвое и в 2014 г. составило 2,43. Однако диапазон страновых различий велик: от менее 1 в Макао и Сингапуре до 7 в ряде стран Центральной Африки. Снижение фертильности до нормальных значений — ключ к решению проблем перенаселенности и переэксплуатации природной среды, условие сокращения масштабов нищеты и бедности в наименее развитых странах.

Между тем снижение фертильности до уровня 2 и ниже грозит депопуляцией и (или) изменением этнического состава населения за счет иммиграции. Поэтому фертильность — важный целевой индикатор демографической политики, цели и инструменты которой различаются в зависимости от ситуации в конкретной стране.

Демографические проблемы и задачи демографической политики существенно различны в развитых и развивающихся странах.

Для *развитых стран* характерны низкая рождаемость и низкая смертность, рост продолжительности жизни и удельного веса населения старших возрастов. Старение населения серьезно беспокоит правительства стран Запада: уменьшается доля граждан в трудоспособном возрасте, основных налогоплательщиков, ухудшается соотношение между числом трудящихся и числом пенсионеров. С другой стороны, рост продолжительности жизни сопровождается и удлинением активной ее части, что позволяет властям повышать возраст выхода на пенсию: в большинстве развитых государств он достиг 65 лет.

Впрочем, возникает новая проблема: хотя повышение пенсионного возраста позволяет сократить расходы государства на пенсионное обеспечение, оно одновременно повышает уровень безработицы, а значит, требует увеличения расходов на выплату пособий по безработице и создание новых рабочих мест. Не случайно одним из способов борьбы с безработицей признается поощрение досрочного выхода на пенсию работников предпенсионного возраста.

### Размышляем самостоятельно

Найдите в Интернете<sup>1</sup> демографические пирамиды разной формы, относящиеся к странам с разным уровнем развития. Согласно этим пирамидам демографическая ситуация в каких странах (с какой формой пирамиды) наиболее благоприятна для экономического роста с точки зрения удельного веса населения трудоспособного возраста?

Странам Западной Европы благодаря активной социальной политике удалось с 1990-х гг. добиться роста рождаемости и положительного естественного прироста (отчасти этому помогла иммиграция). А вот в переходящих к рыночной экономике странах Центральной и Восточной Европы население не растет, а в некоторых из них даже сокращается, в силу сокращения рождаемости, в России и ряде других стран бывшего СССР и бывшей Югославии — и в силу увеличения смертности, в особенности среди мужчин трудоспособного возраста. Это — тяжелые издержки сложного периода рыночных преобразований и распада многонациональных государств.

Демографические изменения заботят не только государственные органы. Их вынуждены учитывать и корпорации при планировании структуры производства, поскольку изменение возрастной структуры населения влияет и на структуру спроса. Так, в США возник массовый спрос на лифты для двухэтажных домов и иные товары и услуги для престарелых. Демографические показатели крайне важны также для актуарных расчетов страховых компаний и пенсионных фондов.

*Развивающиеся страны*, в отличие от развитых, предпринимают усилия для снижения рождаемости и естественного прироста.

Наибольших успехов в ограничении рождаемости добился Китай. Политика жесткого административного контроля за количеством детей

<sup>1</sup> Например, на сайте «Демографические пирамиды мира с 1950 до 2100 г.» (<http://www.populationpyramid.net>).

в семье привела к тому, что темпы естественного прироста в этой стране стали такими же, как в США, — 1% в год.

Одним из факторов бурного развития Китая в последние четверть века стало оптимальное для экономического роста соотношение возрастных групп (мало детей и мало стариков) и наивысшая в мире доля экономически активного населения — 61%. Однако с годами в КНР становится явным процесс старения населения; политику ограничения рождаемости начинают смягчать. В других развивающихся государствах также существуют демографические программы, но используются более мягкие инструменты; главным образом это пропаганда мер планирования семьи.

Другой проблемой в ряде стран оказывается неравномерное размещение населения. Менее чем на трети территории своих государств живет подавляющее большинство россиян, канадцев, австралийцев, китайцев, бразильцев. На 4% территории Египта живут 95% египтян; 60% индонезийцев проживают на Яве — одном из островов Зондского архипелага, четвертом по площади среди островов, входящих в состав Индонезии; плотность населения на Яве превышает 1000 чел/км<sup>2</sup>.

Правительства некоторых развивающихся стран принимают программы рассредоточения населения с целью снижения демографической нагрузки на территорию в районах традиционного заселения и лучшего освоения ресурсов менее населенных районов. Семьям переселенцев выдают денежные пособия, предоставляются льготы инвесторам, готовым вложить свои средства в развитие осваиваемых территорий. Подобные программы действуют в Египте, Индонезии. В России переселение на Восток было составной частью столыпинской аграрной реформы начала XX в.; в советское же время той же цели служила система «северных коэффициентов» к зарплате, кампании освоения целины и ударных комсомольскихстроек, а ранее при Иосифе Виссарионовиче Сталине — насильственное переселение раскулаченных крестьян и репрессированных граждан и целых народов.

Иногда стимулом для переселения оказывается перенос столицы: в разное время на такую меру решились правительства Австралии, Бразилии, Нигерии, Кот-д'Ивуара, Танзании, Казахстана.

**Урбанизация и ее последствия.** В начале XXI в. в городах живет более половины жителей Земли, а в промышленно развитых странах горожан около 75%. Чем выше уровень экономического развития, тем сильнее городской образ жизни распространяется на сельскую местность. Поэтому для богатых стран с хорошо развитой транспортной, энергетической и информационной инфраструктурой различия между городом и сельскими поселениями уже не имеют большого социально-экономического значения.

В развивающихся странах, напротив, рост городов, распространение городского образа жизни оказывают сильное влияние на тип воспроизводства населения, миграционную активность, структуру потребления и склонность к сбережению. В городах ниже рождаемость, сильнее социальная динамика и острее социальные контрасты. Урбанизация содействует росту предпринимательской активности, но она же требует расширения государственных социальных программ. Аграрное перенаселение

и миграция сельских жителей в города становятся причиной формирования обширных трущобных районов, населенных представителями маргинальных слоев. Ожидается, что в 2025 г. в городах будут жить уже 55% жителей развивающихся государств. Уже сейчас в этой части мира находятся крупнейшие и наиболее быстрорастущие мегаполисы: Мехико, Каир, Сан-Паулу, Бомбей, Шанхай и др.

**Экономически активное население и структура занятости.** Экономически активное население (т.е. население, которое имеет или желает и потенциально сможет иметь самостоятельный источник средств существования; по методологии Международной организации труда — МОТ — в эту категорию включают людей в возрасте от 10 до 72 лет) составляет около половины жителей в большинстве развитых стран, а также в Центральной и Восточной Европе и СНГ. В развивающихся странах этот показатель несколько ниже за счет большей доли младших возрастных групп. Структура занятости в развитых странах однотипна. Более 60% населения заняты в сфере услуг («третичный сектор» экономики), около 30% (в Германии и Японии почти 40%) — в промышленности и менее 5% — в сельском хозяйстве. В странах с переходной экономикой идет отток населения из промышленности (пережившей спад) в сферу услуг. В Латинской Америке и Африке третичный сектор также доминирует, но выше доля занятых в сельском хозяйстве. А в густонаселенных рисосеющих странах Азии в сельском хозяйстве все еще занята основная часть трудоспособного населения.

По оценкам МОТ, из 3 млрд трудоспособного населения мира 25–30% заняты только частично, а 140 млн чел. — полностью безработные. К серьезным социальным проблемам относится безработица среди молодежи: 60 млн чел. в возрасте от 15 до 24 лет ищут, но не могут найти работу.

Проблема безработицы в развитых и развивающихся государствах имеет свою специфику. В первой группе стран безработица носит, главным образом, структурный характер: люди не могут найти работу, соответствующую их профессии, квалификации и их требованиям по уровню оплаты труда. Достаточно высокий уровень пособий по безработице позволяет безработным отказываться от тяжелой или грязной работы, которую поэтому нередко выполняют иммигранты.

Масштабы безработицы в развивающихся странах не полностью отражаются статистикой. Для этих стран характерна неполная или временная занятость и огромные масштабы скрытой безработицы в результате аграрного перенаселения. Крайне низок уровень социальной защиты безработных; часто она полностью отсутствует. Эта проблема связана с исчерпанием экстенсивных источников роста в сельском хозяйстве, низкой трудопоглощающей способностью современной промышленности и низким уровнем образования.

Современная экономика предъявляет новые требования к рабочей силе. Растет спрос на квалифицированных, высокообразованных работников, способных к переобучению. В то же время растет значение занятости в сфере услуг, на малых предприятиях.

**Экономически значимые качественные характеристики населения.** Как для ведения бизнеса, так и для научных исследований важно иметь

представление о количественных и качественных характеристиках населения интересующих стран или этносов. Необходимо оно и для грамотной оценки социально-экономической ситуации в собственной стране, расстановки акцентов в программах развития.

Достаточно часто для оценки степени экономического благополучия населения той или иной страны используется коэффициент (индекс) Джини — статистический показатель степени расслоения общества данной страны по отношению к какому-либо изучаемому признаку, обычно — уровню получаемых доходов. Значения коэффициента Джини могут изменяться от 0 до 1. Так, в случае с доходами, чем больше его значение отклоняется от нуля и приближается к единице, тем в большей степени прибыль сконцентрирована в руках отдельных групп населения.

Качественные характеристики населения включают показатели здоровья, физических, моральных и психологических качеств людей, уровень образования и интеллектуальный потенциал. Исследования показывают, что уровень и темпы развития страны напрямую связаны с уровнем развития образования, а вложения в человеческий капитал оказываются наиболее рентабельными. Тяжелое положение в сфере образования наблюдается в Африке и мусульманских странах, где высоки показатели неграмотности женщин. В то же время статистика показывает заметный прогресс ликвидации неграмотности за последние десятилетия.

В развитых странах грамотность почти полная, средняя продолжительность обучения превышает полтора десятка лет, происходит переход к непрерывному образованию в течение всей жизни человека.

Экономически существенны различные аспекты человеческой жизни. Если вы продвигаете свои товары и услуги на рынок другой страны, ее жители интересны для вас прежде всего как *потребители и покупатели* (их число, платежеспособность, требовательность, постоянство привычек и пристрастий, имеющиеся табу и т.д.), а также как *партнеры по бизнесу* (в данном случае важнейшим критерием оценки наряду с потенциальной прибылью от делового сотрудничества выступает степень взаимного доверия и долгосрочный характер взаимоотношений). Если вы причастны к организации зарубежного производства или хотя бы представительства фирмы, к организации совместной деятельности или найму на работу представителей некоренных народов или зарубежных стран, вам небезразличны такие качества будущих *работников*, как уровень и структура трудовой мотивации, квалификация, дисциплина, честность и ответственность, инициативность и творческий потенциал, а также присущие им человеческие слабости и национальные привычки.

Для бизнеса важнейшая характеристика рабочей силы — ее цена. Различия в уровнях оплаты труда очень велики и лежат в основе международных экономических связей, будучи одной из главных причин международной торговли, зарубежных инвестиций и трудовой миграции. Эти различия близки к различиям в уровнях среднедушевого ВВП с учетом паритетов покупательной способности. Вместе с тем при оценке потенциальных работников немаловажно обратить внимание на уровень их произ-

водительности труда и качества выполняемых работ, что особенно важно для организации современных высокотехнологичных производств.

Другая группа значимых показателей отражает образовательный уровень населения. Имея дело с государственными *чиновниками* или с *бизнесменами* новой для вас страны, естественно поинтересоваться, в какой мере характерна для них обязательность, как принято у них сочетать государственные и личные интересы, какова роль личных связей в деловых отношениях. Результаты опроса бизнесменов, проведенные министерством торговли США, показывают, что уровень коррупции чиновников коррелирует с уровнем развития страны.

Основная часть названных качественных характеристик плохо поддается объективной оценке. Поэтому в практике межнациональных отношений важную роль играют стереотипы, предубеждения и субъективные суждения. В частности, существуют общепринятые представления об экономических особенностях населения, принадлежащего к крупным цивилизациям и культурно-хозяйственным типам. Считается, что представители западной цивилизации активны, предприимчивы, рабочая сила здесь дорогая, но достаточно дисциплинированная, образованная и квалифицированная, покупатели требовательны и разборчивы, ценности и мотивации индивидуалистические, но при высоком уровне законопослушности. Все сказанное более интенсивно проявляется в центральной части и на севере Западной Европы и странах «переселенческого капитализма» (преимущественно «протестантская» цивилизация) и менее интенсивно — в средиземноморских и особенно латиноамериканских странах («католическая» цивилизация с наслоениями африканской и индейской).

Российское западно-восточное общество отличается большим разнообразием и даже контрастами качественных экономических характеристик групп населения. Российский работник — недорогой, выносливый, отличается низкой дисциплиной, но неплохой обучаемостью и высоким творческим потенциалом. Потребитель в массе мало заботится о комфорте и умеренно требователен к качеству товаров и услуг. Широко распространена коррупция, уровень законопослушности населения невысокий. Традиция коллективизма и восходящая к православию традиция «справедливость превыше прибыли» отчасти сохраняются, но сильно размыты за последние годы.

Представители восточных народов чаще ощущают себя и действуют в группах. Восточноазиатские работники в среднем не слишком квалифицированы, но привыкли к интенсивному труду, дисциплинированы, легко обучаемы, рабочая сила в этой части мира в большинстве стран дешевая, хотя сейчас дорожает, обыватели бережливы, бизнесмены предприимчивы, руководители авторитетны и по-своему эффективны, но нередко коррумпированы.

Южноазиатские жители в среднем социально пассивны, привычны к интенсивному низкооплачиваемому труду, они коллективисты и предпочитают трудоустройство на массовых поточных производствах (пошив одежды, обуви, производство несложной бытовой техники). Для них характерно созерцательно-потребительское отношение к жизни. Тем не менее, в последнее время в их среде стал особо цениться культ образования

и хорошее знание иностранных языков, открывающие широкие возможности трудоустройства не только на своей исторической родине (к примеру, в многочисленных колл-центрах западных компаний), но и в ведущих исследовательских центрах развитых стран в области физики, биотехнологий, медицины, информатики и программирования.

Африканцы выносливы, доброжелательны, по большей части низкоквалифицированы, отличаются невысокой трудовой мотивацией, мало предприимчивы; система их традиционных ценностей далека от западной, но имеет некоторые сходства с российской.

Разумеется, подобные стереотипы: а) имеют усредненный характер и не отражают реального многообразия жизни; б) носят отпечаток субъективности и «западоцентризма» наблюдателей; в) ни в какой мере не должны рассматриваться как этические. То есть не должны быть основанием для наклеивания ярлыков на народы и расы.

Тем не менее, эти стереотипы влияют на интенсивность и направления экономических связей между регионами и народами.

## 4.2. Природные ресурсы мирового хозяйства

Классификация природных ресурсов. Природные ресурсы подразделяются на неисчерпаемые, возобновимые (то есть неисчерпаемые при условии рационального их использования) и невозобновимые.

К *неисчерпаемым ресурсам* относится прежде всего энергия солнца, а также производные от нее энергия ветра и воды. Примеры *возобновимых ресурсов* — ресурсы биосферы: почва, флора и фауна, рекреационные ресурсы, наконец, воздух и пресная вода. Нерациональное использование возобновимых ресурсов создает кризисные экологические ситуации. Ископаемые (минеральные) ресурсы *невозобновимы*.

Возобновимые ресурсы играли главную роль в доиндустриальной экономике; и по сей день на их эксплуатации основываются сельское и лесное хозяйство, рыболовство, а также одна из новых отраслей — туризм. С развитием промышленности стремительно нарастает эксплуатация невозобновимых ресурсов: в XIX в. — угля и железной руды, в XX в. — нефти, руд цветных металлов, газа и иных видов полезных ископаемых, в XXI в. — в дополнение к всему вышеперечисленному — редкоземельных металлов.

*Экономическая оценка ресурсов* зависит от их редкости и концентрации, определяющей возможность и издержки использования того или иного ресурса. Воздух и вода обычно не имеют цены в силу их доступности.

**Обеспеченность ресурсами в мировом масштабе.** За последние 30—40 лет из недр Земли добыто столько же ископаемых ресурсов, сколько за всю предшествующую историю. В 70-е г. XX в. благодаря публикации докладов Римского клуба<sup>1</sup> стала очевидной исчерпаемость природных

---

<sup>1</sup> Римский клуб — группа ученых, финансистов, журналистов, которых объединила обеспокоенность по поводу будущего цивилизации. Опубликовал серию докладов, содержащих научно обоснованные прогнозы скорого истощения «подземных кладовых человечества» и загрязнения окружающей среды. Доклады Римского клуба способствовали экологизации общественного сознания в развитых странах.

«кладовых». Актуальными стали оценка оставшихся в недрах запасов и организация рационального ресурсопользования.

Запасы ископаемых ресурсов имеют разные градации. Различают достоверные (доказанные) и вероятные запасы, причем только часть доказанных запасов пригодна для рентабельной разработки при каждом данном уровне цен. Динамика цен на сырье и топливо определяется двумя группами факторов, действующих разнонаправленно. С одной стороны, ресурсы дорожают по мере истощения наиболее богатых и легко осваиваемых месторождений. С другой стороны, технический прогресс (подталкиваемый, в числе прочего, удорожанием сырья) обеспечивает снижение ресурсоемкости производства. Неустойчивое равновесие спроса и предложения на рынках ископаемых ресурсов обуславливает частые скачки цен и отсутствие четко выраженной тенденции ценообразования на рынках сырья.

По имеющимся оценкам, при уровне добычи конца 2000-х гг. промышленных запасов (к ним относят достоверные и вероятные запасы, освоение которых рентабельно при современном уровне цен и технологий) железной руды хватит более чем на 700 лет, меди — на 113 лет, алюминия — почти на 400 лет, свинца и цинка — примерно на 50 лет. Запасов угля хватит на 573 года, газа — на 48 лет, нефти — на 55 лет (табл. 4.3).

Таблица 4.3

### Запасы и добыча основных видов минерального сырья в мире<sup>1</sup>

Сырье	Запасы и добыча	
	прогнозируемое время использования при нынешнем уровне добычи, лет	добыча на душу населения, в год
<i>Энергоносители</i>		
Газ	48	521 тыс. куб. м
Нефть	55	531 кг
Уголь каменный	573	747 кг
Уран	112	6 г
<i>Руды черных и цветных металлов</i>		
Железо	717	158 кг
Алюминий (бокситы)	392	27 кг
Калий	790	4,9 кг
Марганец	514	4,3 кг
Медь	113	2,1 кг
Никель	110	0,2 кг
Олово	93	0,05 кг

<sup>1</sup> Сост. по: Минеральные ресурсы — запасы и добыча // Русское географическое общество, 2011. URL: <http://old.rgo.ru/2011/09/mineralnye-resursy-%E2%80%93-zapasy-i-dobycha>.

Сырье	Запасы и добыча	
	прогнозируемое время использования при нынешнем уровне добычи, лет	добыча на душу населения, в год
Свинец	53	0,6 кг
Цинк	44	1,6 кг
<i>Редкие металлы</i>		
Вольфрам	329	6 г
Золото	46	0,35 г
Кобальт	244	7,6 г
Редкоземельные металлы	1236	17,5 г
Серебро	45	3,2 г

Прогнозируемое время использования нефти и газа внушает тревогу. Однако следует иметь в виду, что оно почти не изменилось за 20 лет, отодвинувшись благодаря широкомасштабным геологоразведочным работам и совершенствованию технологий добычи. Это же касается и руд: промышленные запасы многих полезных ископаемых растут более быстрыми темпами, чем их потребление.

Помимо совершенствования технологий расширяется и география геологических изысканий и разработки месторождений. Усиленно осваивается морской шельф. Буровые платформы стали типичной деталью пейзажа Северного моря, Мексиканского залива и других акваторий. В условиях прогрессирующего таяния льдов разворачивается борьба за право на ресурсы Северного Ледовитого океана.

**Обеспеченность минеральным сырьем как фактор экономического развития.** Обеспеченность минеральным сырьем оказывает неоднозначное влияние на уровень и динамику экономического развития. Чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить примеры стран, по-разному обеспеченных ископаемыми ресурсами, как среди развитых, так и среди развивающихся стран (табл. 4.4).

Таблица 4.4

**Примеры стран разных моделей развития с разной степенью обеспеченности природными ресурсами**

Страны	Обеспеченность ископаемыми ресурсами	
	достаточная	недостаточная
Развитые	США, Канада, Австралия, Кувейт	Япония, Италия, Швейцария, Австрия
Развивающиеся	Кувейт, Боливия, Замбия, Монголия	Армения, Парагвай, Непал, Бангладеш, Эфиопия

Обладание запасами полезных ископаемых играло неодинаковую роль в разные периоды. На заре индустриальной цивилизации, когда развитие шло по экстенсивному и ресурсоемкому типу и выплавка чугуна, а позже и стали, а также сооружение железных дорог были главными моторами промышленного развития, обладание запасами железной руды и каменного угля давало преимущество таким странам, как Англия, США; стремление дополнить собственные ресурсы каменного угля запасами железной руды во французской Лотарингии путем присоединения двух французских провинций к Германии стало одной из причин Франко-прусской войны 1870 г.; Германия добилась этой цели, и ее промышленное развитие ускорилося. Доступ к нефтяным ресурсам способствовал успеху автомобилизации Америки. Открытие в середине XX в. богатых месторождений нефти в странах района Персидского залива позволило государствам данного региона шагнуть из Средневековья в современность, превратиться в ведущие мировые финансовые и туристические центры, а также в важные пересадочные узлы (хабы) на трансконтинентальных авиационных маршрутах (например, аэропорты Дубай и Абу-Даби — хабы авиакомпаний *Emirates* и *Etihad*).

Однако открытие и освоение залежей полезных ископаемых способно оказать на экономику и негативное воздействие. Для рынков сырьевых товаров характерна неустойчивость (волатильность) цен. Периоды подъемов сменяются резким или же постепенным снижением цен. Падение цен влечет падение доходов, в том числе бюджетных. Но и периоды благоприятной конъюнктуры сырьевых рынков не способствуют всеобщему развитию. В такие годы зависимые от экспорта сырья экономики нередко оказываются подвержены «голландской болезни».

Термин *голландская болезнь* впервые был использован в публикации журнала *The Economist* в 1977 г. Речь в статье шла о последствиях открытия и освоения месторождений природного газа для экономики Нидерландов. Обнаружилось, что с ростом добычи и экспорта природного газа промышленный экспорт Голландии все более приходил в упадок, росла безработица. Модельную интерпретацию вышеописанного эффекта дали в 1982 г. экономисты Макс Корден и Питер Нири<sup>1</sup>.

Модель М. Кордена и П. Нири предполагает наличие в экономике трех секторов: двух секторов, где производятся торгуемые (на мировых рынках) товары — сырьевого и обрабатывающей промышленности, и одного сектора неторгуемых товаров и услуг. Рост доходов в сырьевом секторе и его рентабельности ведет к перетоку трудовых ресурсов из обрабатывающего и неторгуемого секторов в сырьевой сектор. Кроме того, расширение экспорта (или сокращение импорта) продукции сырьевого сектора улучшает торговый баланс страны, что влечет укрепление ее валюты. В результате происходят рост цен на продукцию неторгуемого сектора и снижение ценовой конкурентоспособности торгуемой продукции местного производства. Структура экспорта изменяется: растет удельный вес сырья — как за счет роста его добычи, так и за счет снижения экспорта готовой продукции. Спрос на товары все более удовлетворяется за счет импорта.

---

<sup>1</sup> *Corden M., Neary P. Booming Sector and Deindustrialization in a Small Open Economy // The Economic Journal. 1982. Vol. 92. December.*

Характерен пример России: если в общем взглянуть на внешнюю торговлю, то картина проста — доходы от экспорта нефти и газа в Европу расходуются на покупку потребительских и инвестиционных товаров в Китае.

Нидерланды давно преодолели «голландскую болезнь»; сегодня ее проявления гораздо заметнее в других странах, прежде всего — развивающихся и в странах с переходной экономикой, включая Россию. Важно также заметить, что причиной может быть подъем не только в добыче полезных ископаемых, но и, скажем, в отдельных отраслях сельского хозяйства (в литературе описан упадок банановой отрасли Колумбии, вызванный резким улучшением конъюнктуры на мировом рынке кофе).

Если смотреть еще шире, эффект снижения ценовой конкурентоспособности в результате повышения курса национальной валюты, встречается и в странах — экспортерах готовой продукции (например, Японии). Но там работает механизм саморегулирования: если товары становятся слишком дорогими, их экспорт падает, ухудшается сальдо торгового баланса и подорожание валюты заканчивается. Тем не менее, термин «голландская болезнь» к подобным ситуациям не применяется — он характеризует именно проблемы стран — экспортеров сырья.

«Голландская болезнь» с трудом поддается «лечению». Инструмент предотвращения повышения валютного курса — выкуп избыточной валюты центральным банком с возможным помещением ее в стабилизационный фонд или его аналог. При этом увеличивается денежная масса, усиливая инфляцию. Усиление инфляции при сохранении стабильного валютного курса означает укрепление реального курса национальной валюты. Тем самым цель интервенций центрального банка оказывается достигнутой лишь частично. Компенсировать расширение денежной массы («стерилизовать» приток валютной выручки) возможно при помощи одновременного выпуска облигаций в национальной или иностранной валюте.

«Голландская болезнь» — важнейшая компонента более широкого эффекта, так называемого ресурсного проклятия. Другие проявления «ресурсного проклятия» — усиление лоббирующих возможностей сырьевых компаний, нередко приобретающих решающее влияние на принятие важных государственных решений (государственная поддержка в разных формах, налоговые реформы, изменения законов), бюрократизация и усиление популистско-авторитарных тенденций в политике (лояльность населения «покупается» за счет поступлений в бюджет). Характерен для стран, пораженных «ресурсным проклятием», и сдвиг занятости из отраслей материального производства (теряющих конкурентоспособность) в силовые структуры.

#### Размышляем самостоятельно

О «голландской болезни» говорят преимущественно как о проблеме. Попробуйте посмотреть на нее с иной точки зрения: для каких групп населения и бизнеса «голландская болезнь» — благо?

**Добывающие отрасли в мировом хозяйстве.** Добывающие отрасли в совокупности дают 5—7% мирового ВВП (валового мирового продукта,

ВМП; в международной статистике для его обозначения используется аббревиатура *GDP* (ВВП). Они не доминируют в структуре производства ни одной из развитых или среднеразвитых стран, однако без них невозможно развитие других отраслей. Для многих развивающихся государств добывающие отрасли — источник основной части доходов.

Две важнейшие группы добывающих отраслей — добыча топливных ресурсов и металлических руд. Если измерять по стоимости, порядка 80% потребления всех металлов приходится на железо и сталь, среди цветных металлов наиболее велика выплавка меди и алюминия.

*Эволюция энергетики* выглядела так: в доиндустриальный период использовались неисчерпаемые (солнечная и производные от нее энергия ветра и воды) и возобновимые источники энергии (мускульная сила человека и животных, древесное и иное биологическое топливо); с конца XVIII в. начинается переход на ископаемые виды топлива — уголь, а в XX в. — нефть, позже газ и уран: для конца XX — начала XXI в. характерны снижение удельной энергоёмкости ВВП, стремление к экономичным и экологичным источникам энергии. В новом столетии осуществлены значительные инвестиции в разработку сланцевого газа, популярность обрело биологическое топливо (биоэтанол и биодизель). Расширяется использование ветряных электростанций и солнечных батарей.

Различные виды топливно-энергетических ресурсов в неодинаковой степени вовлечены в международную торговлю (табл. 4.5). Наименее развита торговля электроэнергией — в силу значительных потерь при транспортировке, технических проблем и стремления к самообеспеченности электричеством. На экспорт идет менее 4% вырабатываемой электроэнергии. Наиболее развита торговля электроэнергией в ЕС, а также в Северной и Южной Америке. Не слишком велика и торговля углем, в силу того, что крупнейшие его потребители, США и Китай, обладают самыми большими ресурсами этого топлива. Страны Европы переходят от добычи угля в своих шахтах к его импорту из Австралии и ЮАР, где добыча ведется открытым способом.

Таблица 4.5

**Степень интернационализации мировых рынков  
топлива и энергии, % (2013 г.)<sup>1</sup>**

Показатель	Продукт			
	нефть	уголь	природный газ	электроэнергия
Экспорт/производство	56,8	15,6	28,1	3,2
Импорт/потребление	59,9	16,7	30,3	3,4

Мировой рынок природного газа сложился за последние десятилетия. Он быстро интернационализируется: за счет импорта удовлетворяется более 30% потребностей в газе. Трубопроводы сохраняют свое значение, строятся и новые, в том числе по морскому дну. Параллельно растет доля

<sup>1</sup> По данным Международного энергетического агентства ([www.iea.org](http://www.iea.org)) и Информационно-аналитического центра «Минерал» ([www.mineral.ru](http://www.mineral.ru)).

сжиженного газа, поставляемого танкерами. Основные его потребители — страны Восточной Азии, растут также поставки в Европу. Ключевые экспортеры газа — Россия, Катар, Норвегия, Канада, Алжир, Туркменистан; потенциально к ним может примкнуть Иран, обладающий значительными запасами «голубого топлива». На рынке газа наблюдается тенденция к диверсификации: крупные потребители (в частности, ЕС) стремятся расширить спектр поставщиков, а производители (включая Россию) — разнообразить географию экспорта.

Наиболее интернационализированный вид топливных ресурсов — нефть. Порядка 60% всей потребляемой в мире нефти импортируется. Причина в том, что добыча нефти ведется преимущественно в развивающихся странах. Две трети мировых запасов нефти сосредоточены в странах Ближнего Востока, где нефть называют «даром Аллаха». Крупнейшие экспортеры нефти на 2012 г. — Саудовская Аравия, Россия, Иран, Нигерия, ОАЭ, Ирак. Лидеры по импорту — США (которые и по добыче нефти занимают третье место), Китай и Япония. При этом импорт нефти в Китай растет, а в США начинает снижаться за счет использования альтернативных видов топлива.

**Нефтяной фактор в мировой экономике во второй половине XX в.** Нефть — главный по стоимости и объему товар международной торговли, основа мировой энергетики и транспорта. Открытие нефтяных месторождений и скачки цен на «черное золото» за последние десятилетия не раз становились причинами экономических взлетов и кризисов, политической борьбы и даже вооруженных конфликтов.

Одним из главных факторов устойчивого экономического роста в послевоенный период второй половины 1940—1950 гг. стало открытие богатейших залежей нефти в странах Персидского залива — Иране, Ираке, Саудовской Аравии и британских колониях — будущих Кувейте, Катаре, ОАЭ. Вновь открытые месторождения отличались неглубоким залеганием и высоким качеством нефти (низким содержанием серы). Еще одним «плюсом» для семи компаний, вскоре установившим свой контроль над добычей и транспортировкой аравийской, иракской и иранской нефти была отсталость этих государств (например, в Саудовской Аравии официально существовало рабство, отмененное только в 1962 г.). Это позволяло навязывать им удобные условия контрактов с небольшим уровнем рентных платежей (роялти).

Контроль над месторождениями фактически захватили семь нефтяных ТНК: *Standart Oil Company of California*, *Texaco*, *Exon*, *Mobile* (образовавшие консорциум *Armco*), *Gulf Oil*, *Shell* и *British Petroleum*. До 1970-х гг. эта группа коллективно контролировала такую значительную долю мировой добычи нефти в разных районах, что была практически неуязвима для действий любого отдельно взятого государства. В 1951 г. правительство Саудовской Аравии добилось 50%-ной доли в прибылях «семи сестер». Но в 1952 г. группа получила 95% собственности новой иранской нефтяной компании, созданной после реставрации шахского режима в Иране.

Все это позволило существенно расширить поставки дешевой нефти на мировой рынок и на протяжении двух десятилетий удерживать уровень

цен в 2 долл./баррель (1 баррель — 159 л). Нефтепродукты начали вытеснять уголь в качестве топлива для электростанций, произошла массовая автомобилизация стран Западной Европы и Японии.

В 1960 г. лобби нефтяных компаний, добывавших нефть на территории США, добилось установления пошлины на ввоз нефти в Соединенные Штаты. В ответ страны — экспортеры нефти образовали организацию ОПЕК (11 стран, контролировавших 83% мирового экспорта нефти).

Новые тенденции повели к ослаблению «семи сестер» и усилению позиций стран — экспортеров нефти. Спрос на нефть возрастал быстрее предложения, возникали новые нефтяные компании. Нефтяной кризис 1973—1974 гг., спровоцированный арабо-израильским вооруженным конфликтом, стал главным событием десятилетия и переломным моментом в развитии всей мировой экономики.

Взяв ценообразование под свой контроль, ОПЕК добилась резкого, четырех-пятикратного повышения цен на нефть. Успех стран ОПЕК воодушевил другие страны — экспортеры энергоносителей и сырья, которые восприняли повышение цен на нефть как первый успех, прорыв в антиимпериалистической борьбе — борьбе за новый, справедливый международный экономический порядок. Развивающиеся страны начали объединяться в союзы экспортеров сырья и повышать цены на сырьевые товары своего экспорта. В свою очередь, рост цен на сырье и энергоносители побудил бизнес развитых стран-импортеров к инвестициям в энерго- и материалосберегающие технологии.

Пятикратный рост цен на нефть привел к аккумуляции огромных финансовых ресурсов в странах района Персидского залива. Здесь сформировался еще один мировой финансовый центр. Капиталоизбыточные Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ, Катар и Оман превратились в крупных международных кредиторов; эти страны, а также Ирак, Иран и Ливия стали в больших количествах импортировать потребительские товары, оборудование и особенно оружие.

В 1979—1980 гг. после революции в Иране последовал «второй нефтяной шок»: цены на нефть приблизились к 35 долл./баррель. На этом повышательная стадия завершилась. Рыночные силы толкнули маятник в обратную сторону. Во-первых, рост цен сделал рентабельной добычу нефти на труднодоступных месторождениях, в частности, на шельфе Северного и других морей и на севере Западной Сибири. Ввиду выхода на рынок нефтеэкспортеров — аутсайдеров, не входивших в ОПЕК (Норвегии, Великобритании, Китая), роста экспорта из СССР, Мексики, Канады доля стран ОПЕК снизилась до 1/3 рынка. Во-вторых, благодаря инвестициям в разработку энергосберегающих технологий и альтернативных источников энергии спрос на нефть со стороны промышленно развитых государств перестал расти. В ряде стран, например в Японии, он даже понизился в абсолютном выражении, несмотря на продолжавшийся рост промышленного производства. В итоге предложение нефти в мире стало обгонять спрос, росли запасы. Цены неизбежно стали снижаться. Попытки стран ОПЕК удержать уровень цен не дали результатов. В марте 1986 г. ОПЕК такие попытки прекратила, и цены за неделю «рухнули» до 11 долл./баррель.

Здесь уместно обсудить влияние перипетий мирового нефтяного рынка на советскую экономику. Приток доходов с экспорта нефти в середине 1970-х гг. обеспечил стабилизацию товарного рынка СССР в период «брежневского застоя». Импорт зерна и других продовольственных, а также промышленных товаров позволил компенсировать дефицит производства продуктов питания и потребительских товаров, отложить проведение назревших реформ в дряхлеющей советской экономике. К 1983 г. экспорт нефти и газа давал 2/3 валютных поступлений страны. Обвал рынка нефти в 1986 г. пришелся уже на период лидерства Михаила Сергеевича Горбачева и стал одним из трех «ударов» (наряду с антиалкогольным указом 1985 г. и Чернобыльской катастрофой 1986 г.), подорвавших бюджетное и в целом макроэкономическое равновесие и вынудивших переходить к экономическим, а затем и политическим реформам в стране.

Между тем цена нефти в последующие годы колебалась в промежутке от 14 до 22 долл./баррель (исключением стал 1990 г., когда агрессия Ирака против Кувейта спровоцировала кратковременный всплеск цен до 40 долл./баррель). 1998 г., впрочем, дал еще один пример влияния нефтяных цен на экономические и политические процессы. Падение цен весной 1998 г. в полтора раза, обусловленное финансовым кризисом в странах Азии, усугубило последствия этого кризиса для таких стран, как Индонезия и Россия. Снижение доходов от экспорта нефти в этих странах стало одной из главных причин обвальной девальвации их валют и падения режима индонезийского президента Хаджи Сухарто.

XXI в. принес новые катаклизмы. Период 2008–2009 гг. ознаменовался бурным ростом цен на сырье и топливо, и в первую очередь на нефть. За пять лет нефть подорожала с 30 до 130 долл./баррель. Особенно бурный рост пришелся на 2007 – середину 2008 г. (рис. 4.2). Выдвигались разные объяснения роста цен на топливо, включая конспирологические: последствия войны в Ираке, тайная политика США по умиротворению арабов, их же экономическое противостояние с КНР. На деле повышение цен было связано с индустриализацией Китая и его переходом в ряды крупных импортеров. Однако масштабы, темпы удорожания топлива и сырья оказались столь высокими вследствие превращения финансовых инструментов сырьевых рынков в популярный объект спекулятивной игры на повышение. Источником же финансовых ресурсов для масштабных спекуляций стала либеральная кредитная политика Федеральной резервной системы США.

Ценовой всплеск середины 2000-х гг. отразился на мировой экономике и мировой политике. Ресурсный сектор вновь стал основным объектом иностранного инвестирования в глобальном масштабе, потеснив сектор информационных технологий. Обострились противоречия по вопросам ценообразования в рамках долгосрочных контрактов на поставку природного газа между странами СНГ. Усилились основанные на подпитке нефтедолларами внешнеполитические амбиции ряда полуавторитарных режимов (Катар, Венесуэла и др.).

За подъемом, как это обычно бывает, последовал спад. В конце 2008 г. цена барреля нефти упала до 30–40 долл., что стало одним из проявлений глобального кризиса 2008–2009 гг. Затем цена возвратилась на уровень около 100 долл./баррель в начале второго десятилетия XXI в., что отнюдь

не отменяет вывода о сохранении нестабильного характера конъюнктуры международных рынков сырья и топлива. Подтверждает его и резкое снижение нефтяных цен, начавшееся летом 2014 г., до уровня ниже 50 долл/баррель в начале 2015 г. (рис. 4.3) вследствие «сланцевого бума» в США и замедления темпов роста ведущих экономик Азиатского региона.

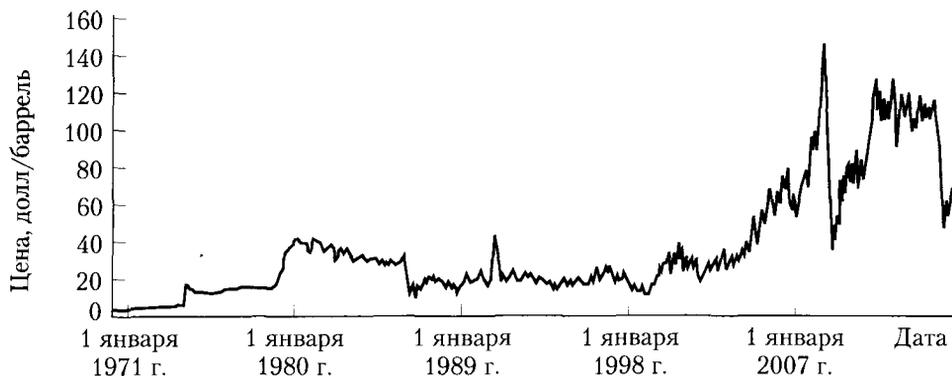


Рис. 4.2. Динамика цены нефти сорта Brent (1970–2015 гг.)

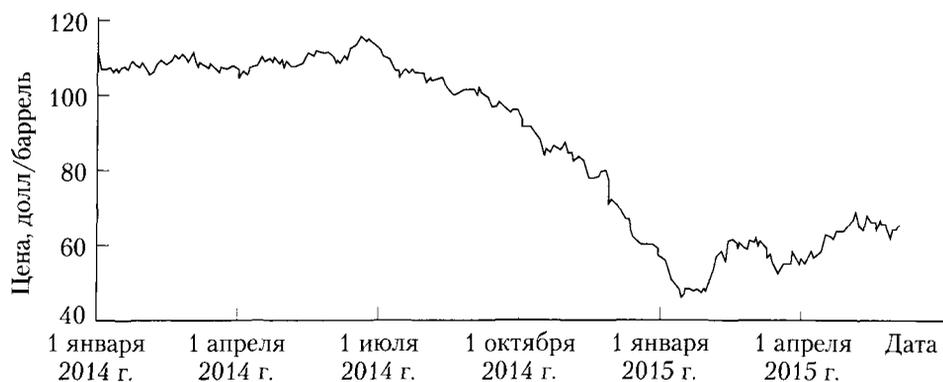


Рис. 4.3. Динамика цены нефти сорта Brent (начало 2014 – начало 2015 г.)

Приведенные факты убеждают в том, что ситуация на мировом рынке нефти продолжает оставаться одним из важнейших экзогенных (внешних) факторов развития национальных экономик.

### 4.3. Финансовые ресурсы мировой экономики

Для начала дадим определение рассматриваемому явлению.

---

**Финансовые ресурсы национального (мирового) хозяйства** — денежный (в широком смысле) эквивалент его реальных ресурсов, обеспечивающий возможность хозяйственных взаимодействий.

---

С бухгалтерской точки зрения финансовые ресурсы (любого субъекта — гражданина, фирмы, органа власти) подразделяются на активы и пассивы. Активы — это наши (субъекта) деньги в наличной и безналичной (на счете в банке) форме, а также наши деньги, отданные в долг и присутствующие у нас в виде долговых расписок разного вида (например, облигаций). К активам относятся также титулы собственности, такие как акции.

Другая часть финансовых ресурсов — пассивы — это те средства, которые мы сами должны другим субъектам, но пока, временно, можем ими распоряжаться (или уже распорядились). К пассивам относятся наши размещенные (в том числе за границей) облигации, взятые нами кредиты, деньги, которые мы еще не уплатили за полученные нами товары и услуги.

Финансовые ресурсы существуют в форме наличных и безналичных денег и финансовых инструментов — документов на бумажных или электронных носителях, обладающих ликвидностью. Разновидностей финансовых документов сотни, и число их постоянно растет по мере изобретения новых. Все финансовые инструменты оцениваются по трем важнейшим параметрам: доходности, ликвидности (способности быстро и с минимальными издержками превратиться в деньги), а также надежности (рisku).

Некоторые финансовые инструменты не могут менять владельца (за исключением передачи по наследству), например неторгуемые сберегательные облигации правительства США. Другие (их большинство) — активно обращаются на соответствующих финансовых рынках.

В составе денежной массы преобладают безналичные деньги (примерно 3/4). Значение наличных денег более велико в менее развитых странах, тогда как жители стран с высоким уровнем среднедушевого дохода предпочитают пользоваться кредитными картами или электронными кошельками для хранения и транспортировки денег и для расчетов.

Существенным фактором мировой экономики стало распространение некоторых национальных валют, в частности доллара США, за пределы национальных границ. До половины прироста долларовой массы остается за пределами США — в странах, жители которых, приобретая доллары, по существу, кредитуют американское правительство. В странах с высокой инфляцией и неустойчивой национальной валютой доллар порой используется как средство сбережения. В ряде государств доллар США обращается наравне с национальной валютой, а кое-где и вытеснил ее (Эквадор, Сальвадор). Аналогичная ситуация, хотя и в меньших масштабах, происходит с единой валютой 19 стран ЕС — евро: помимо стран ЕС она используется в ряде других стран и территорий Европы, например в Черногории.

Финансовый рынок — рынок, где вместо товаров выступают деньги и финансовые инструменты, а также права их временного использования (своеобразной аренды). Финансовый рынок многолик и разнообразен, но предмет купли-продажи один — деньги, предоставляемые в пользование (временное или постоянное) в различных формах. Хозяйственные субъекты, имеющие избыток средств, предоставляют их в пользование субъектам, испытывающим недостаток в средствах.

Существует несколько способов классификации финансовых рынков.

- По принципу возвратности финансовый рынок делится на рынок долговых обязательств и рынок титулов собственности (*debt and equity*)

*markets*). И там, и там сделка оформляется документом, относящимся к ценным бумагам. В последние десятилетия выделился еще один сегмент финансовых рынков — рынок производных финансовых инструментов (деривативов).

- По характеру движения ценных бумаг рынок делится на первичный и вторичный. На вторичном рынке осуществляется перепродажа ценных бумаг.

- По форме организации финансовые рынки делятся на организованные и распределенные. На организованном, биржевом рынке продаются акции наиболее крупных и надежных компаний — листинговых компаний. На распределенном, уличном рынке торгуются акции большинства остальных компаний, а также облигации. Современный уличный рынок — это компьютеризированная сеть брокеров и дилеров.

- По срокам предоставления денег финансовый рынок подразделяется на рынок денег и рынок капиталов. На рынке денег обращаются краткосрочные обязательства (сроком до одного года), на рынке капиталов — обязательства со сроком более года.

- По географическому признаку и по тому, каким законодательством они регулируются, финансовые рынки (и финансы вообще) делятся на национальные (той или иной степени автономности и защищенности) и международные. Последние развиваются особенно бурно, влияют на состояние национальных финансовых рынков и обладают значительной спецификой. Прочитав специалиста по теории международным экономических связей Питера Линдerta: «Изучение международных финансов можно сравнить с путешествием на другую планету. Совершенно незнакомая область, далекая от экономики обычного хозяйства. Эта территория населена странными существами — хеджерами, арбитрами, цюрихскими гномами, змеей в туннеле, — в ней можно услышать о ползучей привязке и грязном плавании... И все-таки тем, кто изучает международные финансы, помогают два знакомых фактора: максимизация прибыли и конкуренция».

Международный финансовый рынок можно определить как части национальных финансовых рынков, где сделки заключаются между представителями (резидентами) разных стран, а также с инструментами или валютой, происходящими из других стран. Международный финансовый рынок представляет собой чрезвычайно сложный и быстро растущий организм. Он состоит из тех же основных частей — подсистем — рынка долговых обязательств, рынка титулов собственности и рынка производных финансовых инструментов, а также валютного рынка. На валютный рынок приходится более 95% всего объема сделок, совершаемых в мировой экономике.

Важнейшие особенности развития мировых финансов за последние десятилетия:

- опережающее развитие международных финансовых операций, глобализация финансовых рынков;
- усиление роли фондовых рынков в качестве основного механизма перераспределения финансовых ресурсов;
- появление большого числа новых производных финансовых инструментов.

Благодаря развитию глобальных сетей телекоммуникаций финансовый рынок стал самым глобализованным и разросся до невероятных масштабов. Армия финансовых спекулянтов, брокеров, дилеров, игроков фондовых и валютных бирж обеспечивает мобильность капиталов в мировом масштабе. Отслеживая малейшие колебания курсов, процентных ставок, они осуществляют международный арбитраж, балансируя спрос и предложение на валюты и кредиты. Компьютерные сети обеспечивают проведение финансовых операций в реальном масштабе времени, позволяют за секунды перемещать через границы и океаны миллиарды долларов, иен, евро.

По оценкам Глобального института компании «Маккинзи», мировые финансовые активы на 2012 г. составляли 209 трлн долл. Половина этой суммы приходилась на частные (корпоративные) долговые обязательства (частично — переведенные в иные ценные бумаги), четверть — на рынок акций и еще четверть — на государственные долговые обязательства. Более 29% мировых финансовых активов находятся в США, еще 27% — в Западной Европе; доля Японии — 13%, Китая — 10%. При этом до 30% финансовых активов в мире — в иностранной собственности.

Когда корпорации не хватает финансовых ресурсов, она может прибегнуть к дополнительной эмиссии своих акций или же одолжить деньги на внутреннем или международном рынке. Одолжить может также и государство (выпустить акции оно, естественно, не может).

Одолжить финансовые ресурсы можно по крайней мере двумя способами: взяв кредит или выпустив и разместив (продав) ценные бумаги типа облигаций, служащие долговыми расписками. Соответственно различают кредитный рынок и рынок долговых обязательств. Эти схожие рынки все же имеют важное различие. На кредитном рынке свободная купля-продажа обязательств невозможна. Долговые обязательства типа облигаций свободно торгуются.

Соглашение о предоставлении кредита заключается между вполне определенными партнерами, чаще — двумя, хотя в случае синдицированного кредита кредиторов у одного заемщика может быть и несколько (синдицирование позволяет распределить и тем самым снизить риск невозврата). В случае предоставления гарантированных кредитов появляется третья сторона — гарант, который обязуется вернуть долг кредитору, если заемщик не сможет расплатиться сам. В качестве гаранта может выступить банк или государственный орган. Кредиторами обычно становятся банки.

Торгуемые долговые обязательства бывают нескольких видов. Это ноты и коммерческие бумаги — краткосрочные негарантированные расписки, используемые небольшими фирмами. Облигации — ценные бумаги со сроком погашения (чаще всего) от 3 до 10 лет, выпускаемые под залог корпоративного имущества. Их размещением занимаются банки. Облигации и коммерческие бумаги продаются с дисконтом и возмещаются (погашаются) по номиналу. Облигации могут быть размещены на национальном рынке или за рубежом. В последнем случае есть два варианта:

- облигации, выпущенные (размещенные) за рубежом и номинированные в валюте страны, где они размещены, образуют зарубежный (иностран-

ный) сегмент данного рынка и носят характерные названия: янки-бондз (японские, европейские и другие зарубежные облигации в долларах, размещенные в США), бульдоги (в фунтах и в Великобритании), самурай-бондз (в иенах и в Японии) и т.д.;

- облигации, размещаемые за рубежом, но номинированные в валюте, отличной от валюты страны размещения. Они образуют рынок еврооблигаций — часть рынка еврозаймов.

Банковское кредитование остается важнейшим способом предоставления займы финансовых ресурсов, особенно в Европе. В США важную роль играет и облигационное финансирование. В целом масштабы международного заимствования быстро растут, причем во всех секторах. Одной из новых тенденций мировых финансов стало размывание границ между кредитным и инвестиционным рынками в ходе секьюритизации кредитов<sup>1</sup>. Стремясь уменьшить риски кредитных операций и компенсировать «уход» из банка денег, выданных в кредит, банки начали выпускать ценные бумаги на сумму выданных кредитов и продавать их на рынке облигаций.

Большую популярность и масштабы за последние десятилетия обрел рынок деривативов. Финансовые деривативы представляют собой инструменты торговли финансовым риском, цены которых привязаны к другому финансовому или реальному активу. При торговле деривативами стороны обмениваются не столько активами, сколько рисками, вытекающими из этих активов. Бурный рост данного рынка произошел в 1980—1990-е гг. Классификацией и учетом движения данных финансовых продуктов занимается Банк международных расчетов.

Хозяйственные субъекты и суверенные правительства в наше время все чаще прибегают к зарубежным источникам финансовых ресурсов. Можно говорить о растущей финансовой взаимозависимости, а нередко — и односторонней финансовой зависимости стран. Тому могут быть следующие причины:

- со стороны спроса:
  - более низкие процентные ставки по кредитам (в силу низкой инфляции и политики ЦБ), более благоприятные условия размещения ценных бумаг в зарубежных странах и отсутствие барьеров на пути трансграничного перемещения капиталов;
  - улучшающаяся институциональная среда: государства, регионы и компании стремятся повысить инвестиционные рейтинги, заботятся о своей привлекательности для инвесторов; растет количество двусторонних межгосударственных соглашений о защите и поощрении инвестиций;
  - отсутствие достаточных финансовых ресурсов на «домашнем» финансовом рынке;
  - низкий уровень сбережений;
  - неразвитая банковская система;
  - сформировавшаяся у правительств многих низкодходных стран привычка формировать дефицитный бюджет в расчете на внешнюю финансовую помощь;

---

<sup>1</sup> Секьюритизация (от англ. *securities*) — форма привлечения финансирования путем выпуска ценных бумаг, обеспеченных активами, создающими стабильные денежные потоки.

— использование офшорных юрисдикций для минимизации издержек финансирования («круговорот капитала»);

- со стороны предложения:

— экспансионистская кредитно-денежная политика центральных банков и отсутствие барьеров на пути вывоза капитала (США, ЕС, Япония);

— рост масштабов финансового сектора и финансовых активов, требующих диверсификации условий инвестирования (прежде всего это относится к США);

— высокая норма сбережения в ряде стран (таких как Япония, Китай);

— положительное сальдо текущих расчетов, обеспечивающее избыток валютных ресурсов (Германия, Китай, капиталозыбыточные экспортеры нефти Аравийского полуострова; 45% зарубежных инвестиций из быстроразвивающихся экономик осуществляют их центральные банки).

### Размышляем самостоятельно

В 2011 г. сайт *BBC* опубликовал любопытную интерактивную схему взаимной задолженности ведущих стран Запада<sup>1</sup>. Она хорошо иллюстрирует факт огромных масштабов финансовых обязательств и их взаимный характер. Подумайте, возможно ли разрешить эту проблему путем взаимозачета долгов? Если да, то как? Если нет, то почему?

Итак, финансовые ресурсы играют важнейшую роль в экономическом развитии. Возрастает значение международных источников финансовых ресурсов, чему способствует финансовая глобализация. Использование заемного капитала зарубежного происхождения способно ускорить экономический рост, но оно же чревато усилением финансовой зависимости страны.

### Исторический экскурс

С середины 1990-х гг. на протяжении почти двух десятилетий важнейшим фактором доступности финансовых ресурсов в масштабах мирового хозяйства остается начатая в то время руководителем Федеральной резервной системы США Аланом Гринспеном политика дешевых денег, удерживающая учетную ставку процента на низком уровне. Возможность получения дешевых кредитов стала мощным фактором экономического роста не только в США, но и в остальном мире.

В начале XXI в. на роль крупного инвестора и кредитора вышел Китай, накопивший крупнейшие запасы твердой валюты благодаря экспортному подъему. Китайские займы только странам Латинской Америки превзошли займы Всемирного банка и Межамериканского банка развития; китайские финансовые вливания в Африку превзошли всю официальную помощь ее развитию со стороны международных организаций и стран Запада.

Кризис 2008–2009 гг. на время ограничил доступность финансовых ресурсов в мировом масштабе; не добавил стабильности и кризис суверенного долга ряда стран Еврозоны в 2011 г. Однако вскоре основные параметры докризисной модели развития, включая использование недорогих заемных финансовых ресурсов, восстановились.

<sup>1</sup> Eurozone Debt Web: Who Owes What to Whom? // *BBC*. 2011. November 18. URL: <http://www.bbc.co.uk/news/business-15748696>.

#### 4.4. Информационные ресурсы и технологии в системе мирохозяйственных связей

Современный этап развития человеческой цивилизации справедливо называют информационным. Информационная революция развернулась на глазах ныне живущего поколения людей и затронула едва ли не каждого из них. Наиболее широко распространилась мобильная телефония: число абонентов мобильной связи в 2014 г. приблизилось к численности населения земного шара. Число пользователей Интернета превысило 2,5 млрд чел., приближаясь к 40% населения Земли.

Существуют разные виды информации. Для хозяйственной деятельности и управления экономикой значимы статистическая, техническая (технологическая), юридическая, маркетинговая информация, информация о результатах хозяйственной деятельности предприятий, компаний, отраслей о состоянии рынков конкретных товаров и услуг, научная информация, а также личный опыт и знания.

Существуют разные носители информации и способы ее передачи. Вплоть до последних десятилетий XX в. изобретенное Гутенбергом книгопечатание обеспечивало накопление научной и иной информации почти исключительно на бумажных носителях, а ее передачу — в устной форме или на тех же бумажных носителях. Библиотеки и архивы оставались «храмами» информации, доступ к которым не был всеобщим. Конечно, определенную информацию несли архитектурные сооружения, рисунки и картины.

Техническая революция XIX—XX вв. затронула сначала способы передачи информации: были изобретены телеграф и телефон. Появление звукозаписывающих устройств, фотографии и кинематографа расширило круг способов хранения информации, изобретение радио и телевидения обеспечили прорыв в средствах связи и в распространении информации.

Телевидение и по сей день сохраняет функцию главного информационного ресурса, используемого для продвижения в массы товаров, привычек, идей в соответствии с коммерческим или политическим заказом. Однако наиболее революционное воздействие оказали развитие компьютерной техники, появление и распространение сети «Интернет».

Использование электронных цифровых носителей многократно расширило и упростило доступ к информации, удешевило ее сбор, хранение и распространение. Информация из редкого ресурса, обладание которым было привилегией узкого круга, на наших глазах превращается в общедоступный ресурс. Интернет сегодня — хранилище знаний человечества и инструмент заочного образования.

Попробуем структурировать экономические последствия информационной революции. Их можно сгруппировать по уровням воздействия: индивидуум, фирма, отрасль, экономика в целом и государственное управление.

На уровне отдельного человека информационно-коммуникативные технологии повышают качество жизни, облегчая связь с членами семьи, коллегами по работе, создавая условия для самообразования в различных областях, облегчая доступ к услугам и расширяя возможности выбора товаров, услуг, места работы. Расширяется кругозор, и решения принимаются на основании более широкого спектра знаний и вариантов. Растет мобиль-

ность рабочей силы. Не случаен и бурный рост масштабов международной миграции в информационную эпоху.

На уровне фирмы информатизация имеет огромные и разнообразные последствия, облегчая ведение бизнеса и создавая возможности повышения его эффективности. Облегчаются маркетинг, поиск партнеров, доступ к технологиям. Снижаются издержки управления и связи, появляется возможность оперативного управления удаленными подразделениями, оперативной координации действий с партнерами. Возникает возможность электронной коммерции в ее разнообразных формах. Получает распространение автоматизация производственных процессов.

Распространение современных средств связи создает дополнительные стимулы для зарубежных инвестиций. Крупные международные компании размещают свои производства в разных странах, оптимизируя финансовые потоки и минимизируя издержки. Опережающее развитие международной торговли сегодня также продолжается благодаря использованию информационных технологий — трудно представить себе современные торговые переговоры без их применения.

На макроэкономическом уровне информатизация рождает новый комплекс информационно ориентированных производств и отраслей, включающий производство компьютерной техники, периферийных устройств, средств связи, элементной базы и комплектующих, программного продукта, а также оказание услуг по наладке, ремонту, обслуживанию в данной сфере. Крупной сферой предпринимательства, в частности, становятся бизнес поставщиков мобильной связи и доступа в сеть «Интернет».

На государственном уровне информатизация создает предпосылки для повышения эффективности работы государственных институтов. Появляется возможность сокращения процедур, быстрого оформления документов, прямой и обратной связи между уровнями управления в реальном масштабе времени. В электронный формат переводятся базы данных различных государственных служб, а на более продвинутой стадии они интегрируются между собой. Формируется так называемое электронное правительство.

Распространение мобильной связи во многих развивающихся странах говорит о постепенном преодолении «двоичного разрыва» и социально-экономического дуализма, т.е. разделения экономики и общества на два сектора: меньший, современный — с уровнем жизни, приближающимся к уровню развитых государств и больший — традиционный, в малой степени использующий блага и достижения современной цивилизации. Это деление проявлялось, в числе прочего, и в области связи: телефоны имелись у небольшой доли населения. Во 2010-х гг. мобильная связь получает массовое распространение даже в наименее развитых странах.

#### **Примеры из практики**

В Индии, население которой превышает 1200 млн чел., на 2000 г. было всего лишь 27 млн стационарных телефонов и 3 млн мобильных. Спустя 11 лет, в 2011 г., количество стационарных телефонов почти не изменилось (32 млн), зато число мобильных достигло 895 млн (!).

Проблемы отсталой отраслевой структуры экономики и недостаточно развитой инфраструктуры также получают частичное решение благодаря распространению электронных информационно-коммуникационных технологий. Появляется новый быстрорастущий сектор экономики, новые рабочие места, требующие высокой квалификации, техническое переоснащение традиционных отраслей и инфраструктуры получает мощный импульс. Электронно-цифровые технологии отличаются невысокой материалоемкостью и дают мультипликативный эффект в разных сферах жизни.

Информационная революция дает в XXI в. новый шанс развивающимся странам, отставшим за прошлые два-три столетия от передовых государств. Очевиден вклад информационно-коммуникационных технологий в экономические успехи Китая и, особенно, Индии, ставшей крупным экспортером компьютерных программ. Ускорение развития многих других государств также идет в условиях активного проникновения информационно-коммуникационных технологий в жизнь бизнеса. На наш взгляд, информатизация может рассматриваться как еще одна стратегия модернизации, «стратегия догоняющего развития».

За последние десятилетия быстрыми темпами повышался уровень грамотности населения развивающихся стран. Информатизация сыграла здесь решающую роль и как средство распространения знаний, и как стимул повышения образовательного уровня. Рост грамотности и образованности, в свою очередь, помогает решению другой важнейшей проблемы — высокой рождаемости. Снижение темпов демографического роста — ключ к решению ряда других глобальных проблем, таких, как нехватка природных ресурсов, загрязнение окружающей среды, бедность. Кстати, она также прямо снижает нагрузку на возобновимые ресурсы, спасая лес от его использования для производства бумаги.

Электронные информационно-коммуникационные технологии увеличивают мобильность рабочей силы. Люди стали лучше ориентироваться на рынке труда — не только национальном, но и международном. Упростилась связь с родственниками и знакомыми в других городах и странах, с потенциальными нанимателями. Облегчился перевод мигрантами денег своим семьям, оставшимся на родине. Все это объясняет быстрый рост числа работающих за рубежом в последние десятилетия.

Всякое развитие порождает новые проблемы. В информационную эпоху такими проблемами стали компьютерная и «сетевая» зависимость, избыточные траты времени на блуждание в информационном «лесу». Потенциальную угрозу национальной безопасности можно видеть в проницаемости национальных границ для информационных потоков, зависимости финансовой системы от глобальных монополистов — компаний, обеспечивающих возможность электронных переводов денег и использование платежных карт (*SWIFT, Visa*), а также в зависимости пользователей сети «Интернет» и основных поисковых систем от серверных хранилищ глобальных компаний, таких как *Google*. Однако на сегодняшний момент серьезных негативных последствий такая зависимость пока не имела.

Зато конкуренция в мировой экономике в очередной раз возросла. О неоднозначных и парадоксальных последствиях информационной рево-

люции свидетельствуют слова финского премьер-министра Александра Стубба: «Можно сказать, что *iPhone* уничтожил концерн *Nokia*, а *iPad* — финскую бумажную промышленность»<sup>1</sup>.

Информационная революция — результат качественного скачка в научном познании мира. В свою очередь, информационная эпоха дает новые возможности и инструменты такого познания.

---

**Научное познание** — процесс получения новой информации об окружающем мире и его законах.

---

Научное знание дается большими усилиями: чем глубже проникает наука, тем дороже получение новой научной информации. В XX в. наука стала непосредственной производительной силой: период от научных открытий и изобретений до их практического, в том числе коммерческого, воплощения сократился до нескольких лет, а порой и месяцев. Поэтому научная информация — важный хозяйственный ресурс.

Инвестиции в науку должны окупаться, и серьезным вопросом стала охрана прав на интеллектуальную собственность. Изобретения патентуются, после чего их использование возможно на коммерческой основе. Экспорт технологий, ноу-хау, лицензий сегодня дает наиболее продвинутым в научно-технологическом плане странам многомиллиардные доходы. Роялти и лицензионные платежи составляют сегодня заметную часть международной торговли услугами, достигая 290 млрд долл. в год, причем 77% этой суммы приходится на Северную Америку и ЕС.

В выигрыше и покупатели лицензий — они экономят на разработке собственных технологий, рецептур, проектных решений.

Классический пример использования чужих исследований и разработок для ускорения собственного роста представляет Япония. В первые послевоенные десятилетия министерство промышленности и торговли Японии организовало крупномасштабный ввоз зарубежных технологий. Тысячи научных и технических журналов выписывались, переводились на японский язык и распространялись среди японских компаний.

Японцы преуспели в практическом воплощении таких чужих изобретений, как промышленные роботы и транзисторы (изобретенные в США), а также технология непрерывной разливки стали, (заимствованная в СССР), обогнав страны происхождения этих инноваций. Импорт технологий стал важным компонентом японского «экономического чуда» 1960-х гг.

Спустя несколько десятилетий схожую стратегию применил Китай. Отличие было в том, что многие китайские предприниматели и даже государственные учреждения стремились сэкономить на покупке прав на использование технологий и прибегали к полуправильному или нелегальному их копированию. Впрочем, вслед за Японией и Южной Кореей.

---

<sup>1</sup> Цит. по: Финский премьер-министр назвал Apple виновником разрушения финской экономики // Inopressa. 2014. 15 октября. URL: <http://www.inopressa.ru/article/15Oct2014/diepresse/Finnland.html>.

**Китай** сегодня вкладывает огромные средства в образование и науку, разрабатывает собственные технологии, что подтверждают, среди прочего, успехи в развитии космических программ КНР.

Защищать интересы правообладателей — собственников интеллектуального продукта от нелегального копирования и коммерческого использования их информационных активов призваны соответствующие международные соглашения и организации: Всемирная патентная организация, Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС) и др. Однако контрабандное незаконное использование чужих технологий, образцов и торговых марок и незаконное копирование и тиражирование интеллектуального продукта остаются далекой от решения проблемой глобальных масштабов.

Итак, информационная революция в XXI в. стала дополнительным ресурсом развития. Ее последствия многообразны, масштабны, прямо или косвенно они затрагивают все сферы жизнедеятельности и хозяйственных связей. Информационные ресурсы играют огромную роль в хозяйственной деятельности и управлении экономикой. Инвестиции в разработку, получение, накопление и распространение информации приоритетны для поддержания международной конкурентоспособности.

## **Выводы**

Одно из определений экономики — это наука о рациональном использовании ограниченных ресурсов. Обеспеченность всеми видами ресурсов ограничена, хотя и в разной мере и в разных смыслах. Поэтому все виды хозяйственных ресурсов объединяет необходимость их эффективного использования. Рациональное, эффективное использование ресурсов требует их изучения, понимания закономерностей и технологий их применения, понимания меры их взаимозаменяемости и мобильности, знания организации рынков соответствующих ресурсов.

Современная эпоха характеризуется масштабными, революционными изменениями, в корне меняющими в том числе и наши представления об обеспеченности отдельными видами хозяйственных ресурсов, а также об их значимости для экономического развития. На первое место выходит информация: знания, позволяющие сэкономить трудовые ресурсы, природные ресурсы и капитал — как в физической, так и в финансовой форме. Однако это не отменяет важнейшей роли других видов ресурсов для хозяйственной деятельности.

## **Вопросы и задания**

1. Как взаимодействуют демографический рост и экономическое развитие?
2. Что такое демографический переход?
3. Как менялось значение отдельных видов природных ресурсов в процессе развития мировой экономики?
4. Есть ли взаимосвязь между уровнем развития страны и обеспеченностью природными ресурсами?

5. Какие события в истории России последней трети XX — начале XXI в. были связаны с изменением мировых цен на нефть?
6. В каких формах существуют финансовые ресурсы?
7. Что является товаром на финансовых рынках?
8. Какими способами можно решить проблему нехватки финансовых ресурсов?
9. Сформулируйте основные экономические последствия информационной революции.
10. Как информационная революция способствует решению глобальных проблем?

## Глава 5

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- сущность, принципы и основные элементы институциональной структуры мировой экономики, включая систему международного права, международные экономические организации и транснациональные корпорации;
- условия возникновения и развития различных институтов регулирования мировой экономики;
- основные направления деятельности ведущих международных экономических организаций;
- институциональную специфику функционирования транснациональных корпораций;

**уметь**

- подходить к изучению мировой экономики как к системе взаимодействующих институтов;
- определять роль тех или иных институтов мировой экономики в ее развитии;
- анализировать социально значимые проблемы и процессы, происходящие в современном мире, и прогнозировать их возможное развитие в будущем с учетом международно-правовых обязательств сторон, позиции тех или иных международных организаций или транснациональных корпоративных структур;

**владеть**

- культурой мышления, характерной для процесса принятия решений в сфере международных экономических отношений с учетом фактора международного права;
  - методикой анализа, восприятия информации, постановки целей и выбора путей их достижения применительно к процессам, происходящим в мировой экономике и международных экономических отношениях.
- 

### 5.1. Институциональная структура мировой экономики

Для правильной оценки процессов, происходящих в мировой экономике, определения их причин, построения сценариев направлений ее возможного развития необходимо правильное понимание институциональной структуры мировой экономики, роли и места отдельных ее элементов в системе мирохозяйственных связей, а также механизмы взаимодействия друг на друга.

---

**Институциональная структура мировой экономики** — это система национальных и наднациональных социально-экономических институтов, влияющих на направления и формы реализации экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности.

---

Институциональная структура мировой экономики включает в себя совокупность различных институтов, через которые осуществляется функционирование и регулирование международных экономических отношений (взаимодействия национальных экономик на микро-, макро- и наднациональном уровнях) и мировой экономики в целом (не только международных экономических отношений, но и национальных экономик).

Элементы институциональной структуры мировой экономики — это отдельные институты, находящиеся во взаимодействии и взаимозависимости, функционирующие по определенным правилам.

---

В свою очередь, **институт** (от лат. *institutum* — установление, учреждение) в широком смысле представляет собой ту или иную форму общественного устройства с его писаными и неписаными законами (нормами права и обычаями, формальными и неформальными правилами), а также с соответствующими учреждениями и организациями (например, институты ЕС).

---

В узком смысле понятие «институт» означает совокупность норм права в какой-либо области общественных отношений (например, право собственности), либо наименование некоторых высших учебных, проектных и научно-исследовательских учреждений (Институт мировой экономики Российской академии наук).

Институты по своей природе неоднородны, включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к их выполнению<sup>1</sup>. К институтам относят также культурные традиции и ценности.

#### Размышляем самостоятельно

Объясните, почему культурные традиции и ценности можно отнести к понятию «институт». Каково влияние культурных традиций и ценностей на развитие мировой экономики и международные экономические отношения?

---

Институты принято подразделять на формальные и неформальные. Существуют различные подходы к определению границы между ними.

Формальные институты характеризуются определенной степенью легализации: утверждаются определенными полномочными органами и фиксируются в качестве правовых актов или письменных предписаний, опирающихся на правовые акты (например, конституция страны, ее законы, межгосударственные соглашения, устав международной организации). Формальные институты созданы, позиционируются и вводятся в законную силу через каналы, которые широко признаны в качестве официальных, включают в себя государственные (суды, законодательные учреждения,

---

<sup>1</sup> Матвеев Ю. В., Коновалова М. Е. Институциональная структура и ее роль в сбалансированности общественного воспроизводства // *Фундаментальные исследования*. 2009. № 3. URL: [http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=7782240](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7782240).

директивы и правила, которые регулируют деятельность компаний, политических партий и различных групп) и межгосударственные (международные правительственные организации, международные судебные инстанции) институты<sup>1</sup>.

Правила для неформальных институтов вырабатываются не конкретными ответственными структурами, а постепенно «выкристаллизовываются» в общественной среде, не носят статус правовых норм и законов, как правило, документально не подтверждаются и необязательны к исполнению. Более того, они не носят универсальный характер, могут отличаться от страны к стране и от рынка к рынку.

Примером возникновения неформальных институтов может служить право на воду для сельскохозяйственных нужд в Индии. Дело в том, что технология использования воды для сельского хозяйства развивалась там в течение многих столетий параллельно с размещением людских поселений и формированием сельских обществ. Таким образом, право на воду в этой стране — это не то, что было дано «сверху», а система, выстроенная в течение длительного периода времени.

К неформальным правилам можно также отнести практику, в соответствии с которой в течение десятилетий мексиканские президенты избирались не в соответствии с правилами, прописанными в конституции страны и законодательном праве, а через так называемый механизм большого пальца (*dedazo*), суть которого сводилась к тому, что действующий президент имел возможность выбрать себе приемника из состава кандидатов, по существу, лишая остальных возможности бороться за президентское кресло. В СССР одним из наиболее известных неформальных институтов был «блат».

#### Размышляем самостоятельно

Приведите свои примеры неформальных правил и того, как их соблюдение (несоблюдение) может отразиться на экономических показателях компании или деловой репутации предпринимателя. Почему особенно необходимо учитывать неформальные правила при осуществлении внешнеэкономической деятельности?

Неформальные институты — это своего рода соглашения или структуры, в которых наряду с рассмотренными выше характеристиками также не предусмотрены механизмы принуждения. В этом смысле неформальные институты представляют собой определенные, специально созданные структуры для обсуждения, обмена информацией и совместных действий<sup>2</sup>.

Они могут существовать параллельно с формальными организациями и действовать, например, в процессе принятия решений в рамках деятельности международных организаций. К таким можно отнести, например, неформальные переговоры в формате «Пятерки» — США, Германии,

<sup>1</sup> Helmke G., Levitsky S. *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda // Perspectives on Politics*. 2004. № 2 (4). December. P. 727.

<sup>2</sup> Eilstrup-Sangiovanni M. *Informal Cooperation beyond the Alliance // Mayer S. NATO's Post-Cold War Politics. The Changing Provision of Security*. London ; N. Y. : Palgrave Macmillan, 2014. P. 272.

Франции, Великобритании и Италии — по поводу различных вопросов осуществления европейской внешней политики до того, как они попадут в повестку дня Европейского совета. Так, Франция, Германия, Великобритания, Италия и США 28 июля 2014 г. заявили, что примут новые меры в отношении России из-за ситуации на Украине<sup>1</sup>. При этом формально Комитет постоянных представителей стран ЕС обсуждал законодательные предложения Европейской комиссии по санкциям против Российской Федерации на своей встрече 29 июля 2014 г. Кроме того, именно с лидерами указанных пяти государств проходили переговоры президента Украины Петра Алексеевича Порошенко в рамках саммита НАТО 4 сентября 2014 г.

К неформальным институтам также можно отнести коалиции, существующие в рамках ВТО. Только в переговорах по сельскому хозяйству выделяется 16 коалиций<sup>2</sup>, среди которых, например, Коалиция по тропическим продуктам, Группа тридцати трех<sup>3</sup> и др. Страны, входящие в их состав, зачастую озвучивают согласованную позицию по обсуждаемым в ВТО вопросам.

#### Размышляем самостоятельно

Приведите примеры того, что неформальные институты могут функционировать независимо и вступать в противоречия с деятельностью формальных.

Основные институты мировой экономики представлены на рис. 5.1. К ним относятся: *международные* и *национальные институты* мировой экономики, а также *международные (транснациональные) корпорации* и их объединения. Последние выделяются в особый институт, так как они, осуществляя свою деятельность в различных регионах мира, обладая огромными финансовыми ресурсами, осуществляя значимые прогрессивные научные исследования, представляют собой одну из влиятельных сил в современной мировой экономике.

Все три группы институтов находятся в тесном взаимодействии и взаимозависимости. Например, крупная компания не может выйти на рынок какой-либо страны вследствие высоких административных и (или) таможенных барьеров. Фирма может обратиться с жалобой в компетентные национальные органы, которые могут через систему двусторонних или многосторонних соглашений добиться улучшения условий доступа на рынки. В свою очередь, решения, принимаемые в рамках национальных

<sup>1</sup> ЕС и США заявляют, что примут новые меры в отношении РФ // РИА Новости. 2014. 28 июля. URL: <http://ria.ru/world/20140728/1017904970.html>.

<sup>2</sup> См.: Groups in the agriculture negotiations // World Trade Organisation. URL: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/negoti\\_groups\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negoti_groups_e.htm).

<sup>3</sup> В состав Коалиции по тропическим товарам (*Tropical products*) входят Боливия, Колумбия, Коста-Рика, Эквадор, Гватемала, Никарагуа, Панама и Перу. Они борются за лучшие условия доступа тропической продукции на рынки других стран. Группа тридцати трех (G-33), также известная как «Друзья специальных продуктов», в настоящее время объединяет 46 членов ВТО. Их цель — добиться большей гибкости для развивающихся стран при открытии рынков сельскохозяйственной продукции.

и международных институтов мировой экономики, имеют прямое воздействие на компании, так как этим создаются правовые условия для их функционирования.

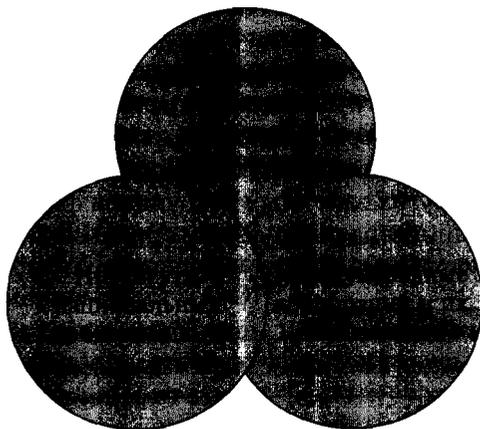


Рис. 5.1. Основные институты мировой экономики

#### Размышляем самостоятельно

Приведите примеры взаимодействия основных институтов мировой экономики на примере режима санкций, введенных в отношении Российской Федерации в 2014 г.

На рис. 5.2 представлена классификация институтов национальных экономик.



Рис. 5.2. Виды институтов национальных экономик

К *государственным институтам* относят национальные законодательные, исполнительные, судебные системы с соответствующими государственными органами власти, учреждениями и предприятиями, посредством которых обеспечивается проведение экономической политики государства, в том числе регулирование внешнеэкономической деятельности. В категорию государственных попадают как организации, которые по своей природе призваны осуществлять регулирующую функцию (различные министерства, налоговые, таможенные органы; структуры, деятельность которых направлена на принуждение к выполнению законодательства, — суды, полиция), так и предприятия, находящиеся в государственной собственности (финансовые учреждения, производственные компании).

*Частные институты* представляют собой системы национальных формальных и неформальных организаций частного сектора экономики, осуществляющие экономическую деятельность (в том числе внешнеэкономическую) в различных сферах общественного воспроизводства, а также их объединения: отраслевые ассоциации, торгово-промышленные палаты.

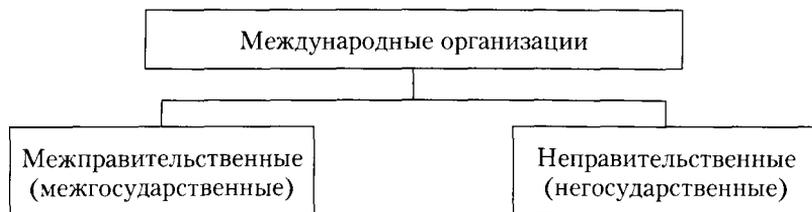
К *прочим институтам* относятся смешанные предприятия (с долей государства в собственности) и их объединения, а также муниципальные предприятия, так как они организуются за счет ассигнований из средств местного бюджета, инвестиций иных муниципальных предприятий, собственных средств и других законных источников финансирования и находятся в ведении административно-территориальных органов управления или местного самоуправления.

### Размышляем самостоятельно

К какой группе институтов относятся торговые представительства РФ за рубежом?

В регулировании международных экономических отношений основная роль принадлежит международным институтам мировой экономики. К ним относятся различные виды международных экономических организаций. В своей деятельности международные институты мировой экономики базируются на нормах, принципах, обычаях международного права и международных договорах. Как правило, при этом реализуется принцип приоритета международных правовых актов перед национальными нормами регулирования в той сфере, в которой у данного государства заключены соответствующие международные соглашения<sup>1</sup>.

Существуют различные критерии классификации международных организаций, в том числе международных институтов мировой экономики. На рис. 5.3 представлено их деление на группы в зависимости от характера состава участников.



**Рис. 5.3. Классификации международных организаций по характеру состава участников**

Международная межправительственная (межгосударственная) организация — это созданное на основе многостороннего международного соглашения постоянное объединение стран в целях содействия решению

<sup>1</sup> В подавляющем большинстве случаев США зарезервировали за собой право этого не делать. Однако даже они, например, проигрывая торговый спор в рамках ВТО, зачастую вынуждены приводить свои торговые меры в соответствие с правилами организации или нести на себе бремя ответных мер.

международных проблем и развитию широкого равноправного сотрудничества между государствами в соответствии с принципами и нормами международного права. Первой межправительственной организацией считается Центральная комиссия по судоходству на Рейне, созданная в 1815 г.; к 2013 г., по данным Союза международных ассоциаций, насчитывалось уже более 7700 таких организаций.

Основные признаки международных межправительственных организаций:

- наличие международного договора (конвенции, устава и т.д.), заключенного между государствами в соответствии с нормами международного права;
- постоянный характер деятельности;
- соответствие целей и принципов деятельности нормам международного права и положениям Устава ООН;
- наличие характерной структуры и системы органов, составляющей механизм организации (представительный орган, исполнительный орган, секретариат и другие органы, предусмотренные учредительными документами);
- метод деятельности — обсуждение, переговоры и принятие решений путем голосования или достижения консенсуса;
- установление связей и сотрудничества с другими объединениями государств и международными организациями;
- членами межправительственной организации могут быть только суверенные государства, а не их органы.

Среди наиболее представительных международных организаций можно отметить ООН, Всемирный банк, МВФ, ВТО.

По состоянию на 1 сентября 2014 г. членами ООН были 193 государства. Ее цели — поддержание мира и безопасности на планете; развитие дружественных отношений между странами; сотрудничество в разрешении международных проблем и в обеспечении уважения прав человека; согласование действий разных стран. ООН осуществляет свою деятельность по широкому кругу направлений: помощь голодающим и беженцам, вакцинация, борьба с изменением климата и нищетой и др. При содействии ООН более 80 стран обрели независимость и стали суверенными государствами. Благодаря усилиям ООН было заключено свыше 500 многосторонних договоров — по правам человека, борьбе с терроризмом и международной преступностью, по беженцам, разоружению, сырьевым товарам и охране Мирового океана.

Во Всемирный банк входит 188 стран. Это один из важнейших источников финансовой и технической помощи развивающимся странам по всему миру. К 2030 г. Всемирный банк предполагает достичь следующих глобальных целей: покончить с крайней бедностью за счет снижения количества людей, живущих менее чем на 1,25 долл. в день, и добиться большей справедливости и общего процветания за счет улучшения уровня жизни и роста доходов наименее обеспеченных 40% населения в каждой стране.

В группу Всемирного банка входят пять организаций. К ним относятся: Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпора-

ция (МФК), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Каждая из организаций имеет свою уникальную миссию, они финансируют как правительства, так и компании частного сектора.

МВФ содействует развитию международного валютного сотрудничества и стабильности обменного курса, способствует сбалансированному росту международной торговли, а также предоставляет финансовые ресурсы для поддержания платежного баланса или для оказания помощи в борьбе с бедностью. В нем участвуют 188 государств.

ВТО насчитывает в своем составе 160 стран. ВТО — краеугольный камень современной международной торговой системы. Это связано как с широким кругом вопросов, входящих в сферу ее деятельности, так и с растущим влиянием в мире. В рамках организации рассматривают вопросы регулирования международной торговли товарами, услугами, связанными с торговлей правами интеллектуальной собственности, инвестиционной активности и др. Цель ВТО — либерализация торговли для всеобщего блага<sup>1</sup>.

### Размышляем самостоятельно

Подумайте, почему, несмотря на большое количество международных межправительственных организаций, занимающихся гуманитарными вопросами, борьбой с бедностью, вопросами сохранения мира и другими глобальными проблемами, эти проблемы далеки от разрешения.

Международные неправительственные (негосударственные) организации — это международные структуры, объединяющие негосударственные институты и индивидов ряда стран для сотрудничества в различных областях:

- политические (Социалистический интернационал и др.);
- правовые (Международная амнистия и др.);
- экономические (Международная торговая палата и др.);
- гуманитарные (Международное движение Красного Креста и др.);
- экологические (Гринпис и др.) и т.д.

Основные особенности неправительственных организаций:

- их создание не утверждается межправительственными соглашениями, их члены и учредители — негосударственные организации и индивиды, а не суверенные государства;

- они не служат субъектами международного права<sup>2</sup>, несмотря на то что в целом роль межправительственных организаций как своеобразных «международных групп давления» возрастает; они нередко имеют консультативный статус в одной из межправительственных организаций (например, такой статус при Экологическом и Социальном Совете ООН имеют свыше 2 тыс. неправительственных организаций);

<sup>1</sup> URL: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/wto\\_dg\\_stat\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/wto_dg_stat_e.htm).

<sup>2</sup> Из этого правила есть исключения: например, Международный комитет Красного Креста (МККК) обладает международной правосубъектностью.

• это некоммерческие организации, то есть они не преследуют цели получения прибыли.

Первой неправительственной организацией считается Международное общество борьбы против рабства, созданное в 1839 г.

Численность существующих международных негосударственных организаций в разы превышает количество имеющихся международных межправительственных организаций. Так, по данным Союза международных ассоциаций<sup>1</sup>, за весь XX в. было создано 33 315 неправительственных организаций международного характера и только 5725 межгосударственных организаций. В XXI в. (по состоянию на 2013 г.) было зарегистрировано 4888 международных неправительственных организаций и 597 межгосударственных. Странами — лидерами по числу находящихся на их территории международных организаций (как межправительственных, так и неправительственных) в 2013 г. были: США (6670 организаций), Великобритания (2864), Франция (2533), Германия (1583), Швейцария (1354), Нидерланды (1080 организаций). На территории Индии находилось в общей сложности 347 международных организаций разного характера деятельности, в ЮАР из было 333, в Бразилии — 178, в России — 172, в Китае — 140 международных организаций.

Кроме разделения организаций по характеру состава участников существует соответствующая их классификация по географическому охвату (рис. 5.4).



Рис. 5.4. Классификация международных организаций по географическому охвату

К *всемирным* относят международные организации, членство в которых не ограничено географическими признаками, — ООН, Всемирный банк, МВФ, ВТО, ВОИС, Международный союз электросвязи и др.

*Региональными* считаются те институты, круг членов в которых ограничен определенными географическими рамками: в Европе это ЕС, Европейская ассоциация гольфа (ЕАГ), Азии — АСЕАН, Америке — Южноамериканская конфедерация футбола и др.

Разделение международных институтов мировой экономики по организационному принципу базируется на их участии или неучастии в системе

<sup>1</sup> Union of International Associations. Сайт: <http://www.uia.org>.

ООН. На рис. 5.5 в соответствии с ним представлена классификация международных экономических организаций.



Рис. 5.5. Классификация международных экономических организаций по организационному признаку

Кроме вышеперечисленных критериев классификации можно подразделять организации на группы исходя из круга компетенции и условиям участия в членстве.

По первому способу различаются международные организации общей и специальной компетенции. Деятельность организаций *общей компетенции* охватывает разнообразные вопросы взаимодействия между государствами: правовые, экономические, политические, культурные и др. К ним относятся ООН, Совет Европы, Лига арабских государств). Организации *специальной компетенции* занимаются вопросами в узкой, конкретно определенной сфере (Международная организация гражданской авиации, ВОЗ, Всемирная метеорологическая организация и др.).

Исходя из условий участия в членстве международные организации делятся на *закрытые*, куда прием новых членов производится по специальному приглашению (НАТО) и *открытые*, где такого приглашения не требуется.

Итак, институциональная структура мировой экономики — сложнейшая система, которая объединяет в себе различные по своей природе элементы: правительственные и неправительственные организации, а также ТНК, которые, в свою очередь, представлены подмножеством структур, так или иначе вовлеченных в мирохозяйственные связи.

Институциональное устройство мировой экономики предполагает наличие правовой основы для взаимодействия всех вышеназванных субъектов международных экономических отношений.

## 5.2. Правовые основы международных экономических отношений

Глобализация мировой экономики оказалась одним из важнейших результатов развития человечества в последние десятилетия. Ее поступательное движение стало следствием целой совокупности взаимовлияющих факторов, важнейшие из которых:

- революционные изменения в области коммуникации, позволяющие круглосуточно осуществлять финансовые транзакции;
- значительное сокращение транспортных расходов при доставке товаров;
- наличие огромного количества договоров и иных нормативных правовых документов, которые существенно снижают издержки при ведении международных экономических отношений, прежде всего в сфере торговли;
- общий международный климат, характеризующийся отсутствием крупномасштабных войн и конфликтов между важнейшими торговыми партнерами.

Международные отношения по своей природе сложны и неоднородны. В первую очередь это связано с тем, что в них участвуют разные субъекты — суверенные государства, международные организации и контактные группы, физические и юридические лица из различных государств, международные юридические лица (международные организации, участвующие во внешнеэкономических связях, как, например, ЕС), физические лица, обладающие статусом международных гражданских служащих и т.д. Надо также учитывать, что все участники международных отношений объединяются связями властного или невластного характера: отношения между государствами носят межвластный характер, в то время как отношения между юридическими лицами чаще всего носят невластный характер.

В настоящее время выделяются три группы международно-правовых норм<sup>1</sup>:

- нормы международного публичного права, созданные путем согласования воли государств и межправительственных организаций и закрепляемые в международных договорах и обычаях;
- нормы международного частного права, регулирующие отношения невластного характера физических и юридических лиц; особое место в этой категории отношений принадлежит гражданско-правовым сделкам государств и международных организаций;
- нормы «внутреннего» права международных организаций, регламентирующие международные немежгосударственные отношения властного характера. К ним относятся нормы, регулирующие отношения структурных подразделений международных организаций и их гражданских служащих.

<sup>1</sup> *Нешатаева Т. Н.* Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании. М.: Дело, 1998. С. 44.

Правовые нормы служат первичными элементами, из которых состоят более сложные образования — системы права, в нашем случае речь идет о системе международного права.

---

Под **системой права** теоретики-правоведы понимают совокупность действующих норм, группирующихся в институты и отрасли.

---

Самая крупная отрасль международного публичного права — международное экономическое право, на долю которого в той или иной форме приходится около 90% норм, существующих в международном публичном праве. Большая их часть остается незаметной, в отличие, например, от таких отраслей международного права, как право международной безопасности или права человека, не сходящих с первых полос газет и доминирующих в других средствах массовой информации.

Тем не менее, все более обсуждаемыми в настоящее время становятся вопросы, связанные с соответствием международному праву разнообразных экономических санкций, применяемых одними членами ВТО в отношении других, а также целый ряд других вопросов, таких как решение проблемы международной задолженности, обеспечение устойчивости развивающихся и наименее развитых государств и разрешение конфликтов, возникающих между членами региональных интеграционных группировок и ВТО.

Привлекают к себе внимание страны, пытающиеся в максимальной степени обеспечить свои интересы в условиях обязательств перед двумя или более интеграционными группировками. Так, отношения Украины со странами Таможенного союза (Россией, Беларусью и Казахстаном), с которыми ранее у Украины был режим свободной торговли, после подписания соглашения об ассоциации с ЕС в 2014 г. были пересмотрены и приведены в соответствие с обязательствами Таможенного союза перед ЕС, не допускающим одновременного режима свободной торговли у его нового партнера (Украины) с третьей стороной (Таможенным союзом), а также в соответствии с нормами ВТО. Поскольку с 2015 г. на смену Таможенному союзу пришла другая интеграционная группировка — ЕАЭС, потребовался новый характер отношений теперь уже между Украиной, ЕС и государствами ЕАЭС с учетом новых обстоятельств<sup>1</sup>.

Вопрос о том, насколько рынок сам по себе служит лучшим регулятором и стимулом для экономического развития, по-прежнему вызывает споры. Большинство экспертов согласны с тем, что только сочетание рыночных принципов с государственным вмешательством может обеспечить экономический рост и поступательное развитие национальных и глобальной экономик. К числу инструментов, связанных с деятельностью государств, обычно относят *институты*, которые и определяют правила функционирования рынков.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Рональд Коуз писал: «Рынки нуждаются в создании правовых норм, определяющих права и обя-

---

<sup>1</sup> См.: Договор о Евразийском экономическом союзе (Астана, 29 мая 2014 г.).

занности сторон, которые участвуют в осуществлении трансакций... Для того чтобы ощутить все выгоды, которые можно получить от международной торговли, необходимо создать соответствующую правовую систему и политический порядок... Экономическая политика состоит в выборе тех правовых норм, процедур и структур администрирования, которые способствуют увеличению объемов производства»<sup>1</sup>.

Еще один лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт уточнил исключительную роль институтов в экономике: «Институты сокращают неопределенность, создавая структуру повседневной жизни... Институты оказывают влияние на экономику, воздействуя на издержки производства и обмена»<sup>2</sup>.

Институты имеют множество форм, но наиболее значимая из них — *правовые нормы, позволяющие рынкам работать*.

Исключительную роль в международно-правовом регулировании экономических отношений играют межправительственные организации системы ООН, которые, во-первых, участвуют в определении стратегии мирового экономического развития и, во-вторых, непосредственно занимаются развитием конкретных форм международных экономических отношений через специальные экономические институты ООН.

Говоря о мировой экономике, мы можем констатировать, что в основе ее современного регулирования лежат институты Бреттон-Вудской системы, созданной в конце Второй мировой войны, в том числе Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Поступательное развитие мировой экономики в течение второй половины XX в. во многом связано с деятельностью Международного валютного фонда, Всемирного банка и ГАТТ.

До Второй мировой войны универсальное многостороннее регулирование международных экономических отношений не получило распространения. Было очень мало универсальных конвенций по экономическим вопросам, а в уставах международных организаций (прежде всего Лиги Наций) вопросы их компетенции в сфере экономики не были проработаны. Однако это не означает, что международных экономических организаций не существовало до середины XX в.

### Исторический экскурс

Возникновение международных организаций в XIX в. стало отражением и следствием объективной тенденции к интернационализации многих сторон жизни общества. Начиная с создания Центральной комиссии по судоходству на Рейне, международные организации наделяются собственной компетенцией и полномочиями. В 1821 г. возникла Международная комиссия Эльбы, а в 1856 г. — Европейская комиссия по Дунаю. Таким образом, появление и развитие первых международных экономических организаций было связано с потребностью создать механизм для использования государствами *ограниченных ресурсов*, к числу которых в первой половине XIX в. относились крупнейшие судоходные реки Европы.

Наличие системы суверенных государств заложило предпосылки для создания в XIX в. сети международных организаций. Инис Клод (*Inis Claude*) выделяет четыре условия, необходимые для появления международных организаций:

<sup>1</sup> Coase R. The Firm, the Market and the Law. Chicago : University of Chicago Press, 1960. P. 5.

<sup>2</sup> North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge : Cambridge University Press, 1990. P. 3.

- наличие значительного числа суверенных государств;
- значительная интенсивность контактов между этими государствами;
- обеспокоенность проблемами, возникающими в результате этого сосуществования;
- признание государствами необходимости создания международных институтов и методов для систематического регулирования этих отношений.

Только одно из названных выше условий имело место до XIX в. При этом неевропейские страны, которые до XIX в. не были интегрированы в европейскую систему международных отношений, не были готовы к созданию международных организаций.

Идея создания *специализированных институтов*, которые осуществляли бы определенные функции по поручению своих государств, получила свое развитие в создании Международного телеграфного бюро, впоследствии — Международного телеграфного союза. Обе организации занимались вопросами технологического совершенствования телеграфа, координацией усилий стран-участниц в этой сфере.

Развитие международных экономических отношений в последней четверти XIX в. привело к появлению Международного бюро мер и весов (1875 г.), Международного союза по публикации таможенных тарифов (1890 г.) и др. Создание международных организаций в сфере здравоохранения (Гаваана и Вена — 1881 г., Париж — 1901 г.) было вызвано обеспокоенностью со стороны ряда стран ростом числа заболеваний и одновременно свидетельствовало об осознании того факта, что болезни не знают границ.

Главным новшеством в работе этих организаций было то, что усложнилась их внутренняя структура и появился *секретариат*. Хотя идея использования международного персонала была не нова (одним из первых ее предложил в конце XVII в. Уильям Пенн), практическое воплощение она получила лишь во второй половине XIX в. В большинстве случаев в секретариате работали представители той страны, где находилась соответствующая международная организация. Однако правом принятия решения в период между общими конференциями стран-участниц пользовался, как правило, исполнительный орган, в состав которого входили их представители. Впоследствии компетенция исполнительных органов была ограничена главным образом техническими вопросами, не вызывавшими разногласий членов организации. Принципиальные вопросы, в свою очередь, стали решаться на общих конференциях.

Между тем необходимость в международно-правовом регулировании мирохозяйственных связей становилась все более насущной. Ниже приведены основные причины появления совокупности международных институтов на исходе Второй мировой войны.

- Интернациональный характер приобрели экономические проблемы и кризисы. Великая экономическая депрессия и спады 1930-х гг. привели к серьезным нарушениям в межгосударственном экономическом сотрудничестве, проявившимся в использовании разнообразных торговых барьеров, валютных и товарных войнах и т.п.

- Вторая мировая война продемонстрировала тесную взаимозависимость мирового рынка и национальных экономик. Одним из результатов войны стал крах европейского регионального рынка, что замедлило развитие мирохозяйственных связей в целом.

- Стремление США к экономическому и политическому лидерству требовало создания институтов, способных обеспечить единообразное универсальное регулирование важнейших форм международных экономических отношений, выгодных бизнесу США. Заметим, что за это ратовали

не только политики, но и многие западные ученые-экономисты, прежде всего Джон Кейнс и Декстер Уайт.

Нынешняя система регулирования мирохозяйственных связей основана на фундаменте, построенном еще державами антигитлеровской коалиции. Ядро этой системы составляют ООН и ее специализированные учреждения. Важнейшей особенностью участия СССР в данной системе было то, что советское руководство во главе с И. В. Сталиным ориентировалось исключительно на обеспечение позиций СССР в вопросах поддержания мира и безопасности, фактически отказавшись от участия в институтах регулирования мирохозяйственных связей через совокупность создававшихся в конце войны институтов.

### Исторический экскурс<sup>1</sup>

По сути, СССР не воспользовался всеми возможностями ключевого участника победившей коалиции. Несмотря на активные попытки администрации американского президента Франклина Рузвельта, интеграция СССР в создававшиеся финансовые институты не произошла. И это результат не столько того, что США предлагали неприемлемые условия, сколько позиции И. В. Сталина, полагавшего, что статус СССР в этих институтах будет ниже, чем у США. Причем И. В. Сталин не мог не знать о том, что некоторые члены американской администрации симпатизировали СССР и, как показывают современные исследования, даже были готовы через Бреттон-Вудские институты осуществлять поддержку советской экономики.

Декстер Уайт, один из архитекторов этой системы, искренне симпатизировал СССР. Он был убежден, что СССР в годы войны был важнейшим партнером США и они должны «вернуть долг» СССР, который на своих плечах вынес основные тяготы борьбы с германским нацизмом и японским милитаризмом. Президент США Гарри Трумэн намеревался поставить Д. Уайта во главе МВФ. Очевидно, что в таком случае МВФ вряд ли сразу же превратился бы в инструмент внешней политики США, направленный на ущемление интересов СССР.

Таким образом, одна из сложнейших проблем встраивания постсоветской России в систему регулирования мирохозяйственных связей во многом была следствием весьма неоднозначной политики И. В. Сталина, отказавшегося от участия в международных финансовых организациях *еще до того, как началась холодная война*. Отсутствие институциональной взаимозависимости в экономическом сегменте институтов глобального управления между СССР и его бывшими союзниками по антигитлеровской коалиции предопределило стремительный раскол не только вследствие различий геополитического характера, но и по экономическим причинам, оставив в наследство будущим лидерам РФ и стран Запада проблему интегрирования России в систему регулирования мировой экономики на принципиально иных, нежели после Второй мировой войны, условиях, связанных с угасанием экономической мощи государства.

Проработка конкретных программ по созданию универсальной международной организации в сфере экономики велась в связи с созданием ООН. В 1943–1945 гг. высказывалось мнение, что таким институтом должна стать сама ООН. Данное предложение встретило отпор со стороны ряда государств. Так, СССР не только выступил против этой идеи, но впо-

<sup>1</sup> См.: Ломагин Н. А. Россия в системе регулирования мирохозяйственных связей: от (само)изоляции к председательству в G20 // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2014. № 1.

следствии отказался принять участие в работе Бреттон-Вудских институтов. В результате принятия компромиссного решения в Устав ООН вошли положения о международном экономическом сотрудничестве, координируемом одним из главных органов ООН — Экономическим и Социальным Советом.

### Исторический экскурс

Страны антигитлеровской коалиции в годы войны в результате долгой и кропотливой работы, нередко сопровождавшейся столкновением интересов, пришли к идее создания универсальной международной организации (ООН), главной задачей которой было и остается поддержание и укрепление международного мира и безопасности.

США, Великобритания и СССР готовили свои предложения по проекту устава будущей международной организации и пытались отстоять свои позиции на переговорах друг с другом. Например, в Директивах к переговорам о создании международной организации безопасности, утвержденным решением Политбюро ЦК ВКП(б) 10 августа 1944 г., специально подчеркивалось, что СССР наибольшее значение придает предложениям, касающимся компетенции руководящего органа (Совета), состава этого органа и принципа единогласия при голосовании четырех держав в Совете:

«Совету мы отводим решающую роль в будущей международной организации безопасности. Мы считаем, что именно этот орган должен нести главную ответственность за сохранение международной безопасности, в силу чего он и должен быть наделен необходимыми для этого правами и обязанностями... Роль Совета не должна быть умалена. Нужно, чтобы Совет на деле мог осуществлять руководящую роль в работе организации, но при этом нельзя допустить такого положения, когда организация или отдельные ее органы могли бы принимать решения, обязательные для четырех постоянных членов Совета без согласия всех этих четырех членов. Для этого нужно установить порядок, при котором решения Совета по вопросам, относящимся к предупреждению или подавлению агрессии, принимались бы большинством голосов, при условии согласия всех постоянных представителей в Совете. Такое правило обеспечит нам возможность не допускать принятия Советом решений, которые бы противоречили нашим интересам... В отношении решений организационного характера можно установить простое большинство голосов».

Что же касается компетенции международной организации безопасности, то в том же документе включение в нее экономических, социальных, технических, гуманитарных и т.п. вопросов считалось нецелесообразным:

«Это необходимо для того, чтобы организация международной безопасности могла себя всецело посвятить интересам охраны мира и безопасности, не отвлекаясь на другие задачи, не связанные с этими главными целями организации».

При переговорах по вопросу о региональных организациях советским представителям предлагалось: «[Иметь в виду] наше отрицательное отношение к предложениям о создании региональных организаций с широкими полномочиями в системе Международной организации безопасности. Советские представители должны возражать против предложений о создании такого рода региональных организаций».

---

В последние годы достаточно много говорится о приоритете правового регулирования над иными способами воздействия на международные общественные отношения. Признается, что необходимость соблюдения международно-правовых норм, и в первую очередь приведение в соответствие

---

<sup>1</sup> Ломагин Н. А. Международные организации: Теория и практика деятельности. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999. С. 30–31.

с ними национального законодательства, — главное условие обеспечения международного правопорядка. При этом под международно-правовыми нормами традиционно понимаются нормы международного публичного права, регулирующие отношения суверенных государств<sup>1</sup>.

Чем определяется значимость международного права в условиях, когда, казалось бы, нет столь же эффективных инструментов по его формированию и применению, как существующие на уровне государств? Что заставляет государства следовать нормам международного права, особенно тем из них, в которых международные обязательства не входят как часть в национальную правовую систему? Главным стимулом выполнять взятые на себя обязательства служит *принцип взаимности* и желание, чтобы другие участники мирохозяйственных связей также следовали нормам права, даже если это в какой-то момент им невыгодно.

В условиях децентрализации международно-правовой системы нормы имеют исключительно важное функциональное значение, обеспечивая ее участникам предсказуемость и стабильность при осуществлении разных форм международных экономических отношений. Без предсказуемости и стабильности торговля или инвестиции были бы чрезвычайно рискованными и не развивались бы столь стремительно. Иными словами, институты (прежде всего нормы международного права) важны потому, что они существенно снижают риски и доводят их до уровня, приемлемого для предпринимателей, выходящих на международный рынок. Все это в конечном счете способствует повышению эффективности экономического взаимодействия на международной арене и росту благосостояния.

Итак, признав важность международных институтов (права и международных организаций), зададим себе вопрос о том, какие правовые принципы играют столь важную роль в современных мирохозяйственных связях. Конечно, ответ на этот вопрос требует отдельного обсуждения и заслуживает особого внимания со стороны ученых и политиков. Однако на один принцип хотелось бы обратить внимание в рамках данной главы. Речь идет о принципе, который называют «правоориентированным подходом» (*rule of oriented approach*) при создании международных институтов, регулирующих экономическую деятельность.

Этот принцип означает, что стороны, находящиеся в состоянии торгового спора, исключительное внимание уделяют тому, на основании какой нормы и каким образом орган по разрешению этого спора (суд, арбитраж или иной институт) будут принимать решение по существу. Таким образом, в основе поведения сторон лежит предположение о вероятном поведении суда по поводу интерпретации вполне конкретной нормы или норм права. Именно это, по мнению наиболее авторитетных специалистов в области международного экономического права, предопределяет в большинстве случаев соблюдение участниками мирохозяйственных связей своих обязательств и следование нормам, закрепленным в международном праве и защищаемым в соответствующих судебных инстанциях.

---

<sup>1</sup> *Нешатаева Т. Н.* Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании. С. 43.

Использование термина «правоориентированный подход» представляется уместным в связи с тем, что доминирующий во внутреннем законодательстве стран с рыночной экономикой принцип главенства права (*rule of law*) подразумевает хотя и менее полную по сравнению с национальными государствами, но эффективную защиту субъектов международного права, основанную на возможности привлечения к разрешению спора третьей, независимой, стороны, решение которой носит обязательный характер для сторон спора. Наиболее ярко данная тенденция выразилась в трансформации механизма по разрешению споров в рамках ГАТТ—ВТО. Если в случае ГАТТ доминировал политический подход к разрешению торгового спора (наиболее сильная из сторон, подчас использовала разные формы политического и экономического давления, включая военные маневры, связывание «капитуляции» из спора с оказанием различных видов помощи, угрозы введения ограничений на доступ других товаров на рынок и т.д.), то в рамках ВТО восторжествовал правовой подход, четко определяющий процедуру рассмотрения спора, включая его объективное рассмотрение специальным институтом.

Исключительная взаимозависимость национальных экономик в современных условиях очевидна практически для всех — даже те, кто не любит полагаться на статистические данные о взаимной торговле, о накопленных инвестициях, трансферте технологий и т.д., например, между странами ЕС и Россией, ощутили последствия так называемых секторальных санкций, введенных рядом стран Запада против России в связи с кризисом на Украине. Существенные ограничения, наложенные на финансовый и энергетический сектора, а также на предприятия оборонного комплекса, вызвали у России недовольство в связи не только с возможными негативными последствиями для развития экономики, но и с их правовой сомнительностью, потому что участники конфликта входят в ВТО, запрещающую любую дискриминацию в сфере международной торговли.

Наверное, впервые с момента окончания холодной войны эксперты и политики в Европе заговорили об экономических санкциях и их соответствии международному экономическому праву, в частности нормам ВТО, хотя в период до мирового экономического кризиса 2008—2009 гг. экономические санкции вводились странами Запада против своих партнеров более 200 раз.

### Примеры из практики

США и ЕС в 2014 г. не признали присоединение Крыма к России и обвиняют Москву во вмешательстве в дела Украины. Россия это отрицает и называет подобные обвинения неприемлемыми. Западные страны с марта 2014 г. несколько раз вводили санкции в отношении ряда российских политиков, бизнесменов и компаний и угрожали расширить ограничительные меры.

В июне 2014 г. Россия направила во Всемирную торговую организацию коммюнике о невыполнении США своих торговых обязательств в связи с рядом введенных этой страной санкций против российских компаний. Об этом сообщил 20 июня 2014 г. премьер-министр РФ Дмитрий Анатольевич Медведев на заседании Международного юридического форума: «США ввели против России санкции, которые создают негативные последствия во внешней торговле, мы эти санкции решили осно-

рять в ВТО, хотя мы понимаем, что это будет непросто, поскольку США обладают в ВТО и доктринальным, и практическим авторитетом».

Однако найти поддержку у ВТО для отмены санкций, введенных Западом, России не удалось. Об этом заявил представитель России в Европейском союзе Владимир Алексеевич Чижов на Санкт-Петербургском международном юридическом форуме 28 мая 2015 г.<sup>1</sup> Поэтому отстаивать свои интересы пострадавшие от санкций российские компании и физические лица будут в европейских судах.

Практически любой крупномасштабный проект, предполагающий международную компоненту (например, строительство газопровода из России в Европу), требует предварительной оценки с точки зрения его соответствия международному праву, прежде всего обязательствам по защите окружающей среды, соблюдению антимонопольного законодательства и т.д.

### Примеры из практики

Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте (Конвенция Эспо) — это международное соглашение, инициированное Европейской экономической комиссией ООН и подписанное в г. Эспо (Финляндия) в 1991 г. (вступило в силу в 1997 г.). Согласно конвенции процедура оценки воздействия на окружающую среду потенциально опасных проектов должна проводиться не только внутри государства, но и в сопредельных странах, которые могут быть затронуты воздействием этих объектов. В соответствии с конвенцией процедура оценки должна производиться на ранних стадиях планирования.

Россия подписала Конвенцию Эспо 6 июля 1991 г., но не ратифицировала ее. Тем не менее, Россия руководствуется положениями конвенции, и это закреплено, в частности, в действующем Положении об оценке воздействия намечаемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду в Российской Федерации<sup>2</sup>. При реализации строительства газопровода «Северный поток» участники консорциума *Nord Stream AG* неукоснительно следовали нормам Конвенции Эспо.

Исследования компании *Nord Stream AG* по экологическому мониторингу морского участка российской секции газопровода за 2010–2012 гг., проводившиеся во исполнение положений Меморандума о взаимопонимании между Министерством природных ресурсов и экологии РФ и Министерством окружающей среды Финляндской Республики об обмене информацией о состоянии окружающей среды при строительстве морского газопровода «Северный поток», показали, что морской газопровод — самый безопасный, экономичный и экологичный способ транспортировки газа.

Первые две ветки газопровода «Северный поток» — это кратчайший маршрут, связавший российские газовые месторождения с энергетическими рынками ЕС. Транспортировка газа по первой ветке началась в ноябре 2011 г., по второй — в октябре 2012 г. Обе действующие ветки газопровода «Северный поток» могут транспортировать в Европу 55 млрд м<sup>3</sup> газа в год в течение как минимум 50 лет. Такого объема газа будет достаточно для обеспечения свыше 26 млн европейских домохозяйств.

1 апреля 2013 г. Минприроды России проинформировало об участии Российской Федерации в установленных Конвенцией Эспо процедурах оценки воздействия

<sup>1</sup> Russia Fails to Win WTO Backing in Fight to Contest Western Sanctions // *Russia Beyond the Headlines*. 2015. June 1. URL: [http://rbth.com/business/2015/06/01/russia\\_fails\\_to\\_win\\_wto\\_backing\\_in\\_fight\\_to\\_contest\\_western\\_sanction\\_46525.html](http://rbth.com/business/2015/06/01/russia_fails_to_win_wto_backing_in_fight_to_contest_western_sanction_46525.html).

<sup>2</sup> Положение об оценке воздействия намечаемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду в Российской Федерации (утв. приказом Госкомэкологии РФ от 16 мая 2000 г. № 372).

на окружающую среду в трансграничном контексте (ОВОС) по проекту строительства 3-й и 4-й ниток морского газопровода «Северный поток». В соответствии с требованиями Конвенции Эспо Министерством природных ресурсов и экологии РФ были направлены официальные уведомления в природоохранные ведомства Дании, Эстонии, Финляндии, Германии, Латвии, Литвы, Польши, Швеции. Соблюдение требований Конвенции Эспо о международных процедурах ОВОС «Северного потока – 2» выступает одним из обязательных условий выдачи национальных разрешений балтийских стран на строительство газопровода в их территориальных водах.

В рамках реализации проекта также разработаны системы управления рисками и меры по снижению воздействия на окружающую среду, включая план управления экологической и социальной средой, а также инфраструктурные и логистические аспекты, связанные со строительством и эксплуатацией нового газопровода.

---

Таким образом, международное право — один из важнейших институтов, при помощи которого государства пытаются защитить свои национальные интересы или, по крайней мере, который они должны принимать во внимание как особенность современных международных экономических отношений, ведущихся на основании множества различных договоров, заключенных на глобальном, региональном, субрегиональном или двустороннем уровнях.

### **5.3. Роль международных организаций и контактных групп в регулировании мирохозяйственных связей**

**Сущность, характеристика и примеры ведущих международных организаций.** К важнейшим субъектам международных отношений относятся *международные межправительственные организации*. Международные экономические организации возникают и развиваются в определенной среде. Они служат важной частью современной международной системы. История развития международных экономических организаций показывает, насколько тесно они были связаны с современной жизнью индустриального и постиндустриального общества и экспансией европейской системы международных отношений на остальной мир.

---

**Международная межправительственная организация** — стабильная, четко структурированная форма международного сотрудничества, созданная ее членами на добровольной основе для совместного решения общих проблем и ведущая свою деятельность в рамках устава.

---

В конце XX в. проявилась тенденция к сосредоточению главных функций по регулированию и мониторингу важнейших процессов мировой экономики в рамках небольшого количества организаций.

Обычно различают универсальные (всемирные, глобальные) и региональные международные организации. Первые объединяют подавляющее большинство стран современного мира и регулируют ключевые формы международных экономических отношений. Эти организации возникли в конце 1940-х гг. и служат сегодня важнейшими форумами согласования экономической политики.

Наряду с универсальными международными организациями существуют организации, объединяющие сравнительно небольшие группы стран, как перешедших, так и не перешедших в интеграционную форму и служащих для них форумом для обсуждения региональных проблем, согласования региональной политики в вопросах производства, внешней торговли, валютного регулирования. Большая часть стран в региональных группировках, как правило, близка друг к другу в географическом, культурном, экономическом и политическом отношениях. Региональные организации также называют *организациями с ограниченным членством* в противовес организациям универсального характера.

Наиболее часто встречающийся критерий классификации международных организаций — закрепленные в их уставных документах цели, а также деятельность по достижению этих целей. Международные организации рождаются в результате согласования воли их членов, которые, естественно, имеют подчас не вполне совпадающие намерения. Как правило, наряду с целями в уставных документах содержится указание на формы и методы деятельности, которые могут обеспечить реализацию провозглашенных задач. В любом случае, цели организации и ее реальная деятельность дают наиболее полное представление о ней.

С точки зрения конкретных сфер деятельности выделяют *отраслевые международные организации*, которые регулируют определенные отрасли производства товаров или услуг и торговли ими на международной арене. Наиболее значимая из них — ОПЕК, форум 12 государств — экспортеров нефти. Главная задача ОПЕК состоит в том, чтобы устанавливать квоты на производство нефти и следить за их соблюдением, что считается одним из важнейших механизмов поддержания мировых цен на нефть. В числе других организаций этой группы выделяются международные организации по какао, кофе, джуту, натуральному каучуку, сахару и др. Главная задача этих организаций также состоит в обеспечении стабильности мировых цен на соответствующие товары, предоставлении возможности для обсуждения проблем, возникающих на товарных рынках между производителями и импортерами, сборе и анализе статистических данных о мировом рынке соответствующего товара.

Международные организации могут классифицироваться в зависимости от того, все ли члены организации в равной степени представлены в их руководящих органах или нет; какие принципы положены в процесс принятия решения — единогласия, большинства (простого или квалифицированного, т.е. в 2/3), в зависимости от размера взноса; обладают ли какие-либо члены организации правом вето. На основании этих критериев можно судить о степени эгалитарности той или иной международной организации.

Вызванная экономическим кризисом потребность в оперативном реагировании на возникшие проблемы мировой экономики привела к возрастанию роли сравнительно нового типа взаимоотношений крупнейших экономик мира — поддержанию существующих международных экономических режимов через формат *международных контактных групп*.

Контактные группы не имеют устава, международных руководящих органов, бюджета. Речь прежде всего идет о Группе семи и Группе двад-

цати, которые вырабатывают стратегические решения на глобальном уровне и затем «транслируют» их в глобальные международные экономические организации — МВФ, Всемирный банк и ВТО. Эти международные институты различны по составу, размерам, функциям и влиянию на мировую экономику. Однако общая тенденция — возрастание их роли в мониторинге и регулировании мировой экономики.

По существу, каждое из этих образований представляет собой консультативный координирующий орган по согласованию политики, в состав которого входят, как правило, государства, а иногда и международные организации (например, контактная группа по урегулированию арабо-израильского конфликта включает ООН, ЕС, США и Россию).

Появление такого института, как контактная группа, демонстрирует неудовлетворенность эффективностью деятельности международных организаций, а также традиционной двусторонней дипломатии. Контактные группы отличает мобильность, они придают динамизм решению наиболее актуальных проблем. Одно из преимуществ контактных групп — их способность избежать осложнений в связи со строго прописанными процедурами при принятии решений в международных организациях.

Среди наиболее значимых контактных групп по проблемам мировой экономики обычно выделяют *Группу семи*<sup>1</sup> (G7), объединяющую основные промышленно развитые страны. Первоначально эта группа сформировалась в 1975 г. в составе шести государств (США, ФРГ, Японии, Великобритании, Франции и Италии). Затем к ней присоединилась Канада, впоследствии — Россия. Группа проводит ежегодные совещания, на которых согласовываются основные направления макроэкономической политики по таким вопросам, как стимулирование экономического роста, бюджетные дефициты, инфляция, занятость, отношения с развивающимися странами, борьба с бедностью и наиболее опасными инфекционными заболеваниями. Россия председательствовала в Группе восьми в 2006 г.; она предложила развитым странам свое видение таких вопросов, как энергетическая безопасность, роль образования в развитии, необходимость борьбы с наиболее опасными инфекционными заболеваниями.

*Группа двадцати* (G20) — в настоящее время главная площадка для поиска путей выхода из мирового финансового кризиса. Интерес к Группе двадцати вызван ее попытками обеспечить координацию усилий двадцати крупнейших экономик по преодолению кризиса и принятию комплекса мер, направленных на стимулирование экономического роста, целенаправленной борьбе с офшорами, отмыванием денег и другими видами финансовых преступлений.

*Группа двадцати четырех* (G24) объединяет страны — члены комитета по развитию, собирающегося во время ежегодных совещаний МВФ и Всемирного банка, который выносит предложения по решению структурных и макроэкономических проблем развивающихся стран.

*Группа семидесяти семи* (G77) возникла вскоре после распада колониальной системы и изначально состояла из 77 развивающихся стран (1964 г.).

---

<sup>1</sup> Вместе с Россией — Группа восьми (G8), однако из-за событий на Украине в 2014 г. Россия не участвовала в саммитах группы 2014 и 2015 гг.

Впоследствии группа выросла до более чем до 100 членов. Важнейшая задача группы — координация усилий участников в международных переговорах по ключевым проблемам мировой экономики. Группа семидесяти семи выступала за формирование нового международного экономического порядка, добиваясь преференций в торговле с развитыми странами, а также стремясь получить от них экономическую помощь, направленную на стимулирование социально-экономического развития.

Наконец, к числу наиболее заметных контактных групп относятся *Парижский* и *Лондонский клубы кредиторов*, занимающиеся регулированием проблем международной задолженности. Долг может быть существенным бременем, препятствующим устойчивому развитию стран, особенно тех, которые относят к числу развивающихся и наименее развитых. Реструктурирование кредитов, предоставленных правительствами или официальными органами, происходит в рамках Парижского клуба. Долги коммерческим банкам реструктурирует Лондонский клуб.

**Международные неправительственные организации** также принимают активное участие в развитии мирохозяйственных связей. Они занимаются, главным образом, выработкой рекомендаций межправительственным организациям, предоставлением предпринимателям деловой информации, созданием и утверждением правил международного бизнеса.

---

**Международная неправительственная организация** — любое постоянное международное некоммерческое объединение национальных союзов, ассоциаций, обществ неправительственного характера, созданное его членами на добровольной основе для совместного решения общих проблем и ведущее свою деятельность для достижения общих целей в области экономики, здравоохранения, культуры, образования, науки и техники, благотворительности и т.п.

**Международная неправительственная экономическая организация** — объединение национальных союзов предпринимателей, торговых палат и (или) представителей деловых кругов в целях оказания содействия международному сотрудничеству в экономической, научно-технической областях, в осуществлении деловой практики и, в частности, в коммерческой, финансовой и других сферах.

---

Большая часть международных неправительственных организаций была создана в 1950-е гг. Только в области производства и сбыта товаров сейчас действуют свыше 200 международных предпринимательских объединений. Международные организации системы ООН поддерживают тесные контакты с международными неправительственными организациями.

Отношения ООН с международными неправительственными организациями регламентируются резолюцией одного из главных органов ООН — Экономического и Социального совета «Мероприятия по консультациям с неправительственными организациями»<sup>1</sup>. Организации, получившие

---

<sup>1</sup> Резолюция Экономического и Социального Совета ООН от 23 мая 1968 г. № 1296 «Мероприятия по консультациям с неправительственными организациями».

консультативный статус, могут предлагать вопросы для рассмотрения их в качестве пунктов повестки дня Экологического и Социального Совета ООН и делать по ним устные заявления. Они могут также осуществлять специальные исследования и готовить соответствующие документы, когда это входит в их компетенцию.

В соответствии с принятой в 1996 г. Экономическим и Социальным Советом ООН резолюцией о «Консультативные отношения между ООН и неправительственными международными организациями»<sup>1</sup> ООН признает исключительную важность национальных, региональных и субрегиональных неправительственных институтов. Она поддержала увеличение их числа, согласилась с расширением роли Комитета по неправительственным организациям при Экономическом и Социальном Совете ООН и разработала стандартные правила участия неправительственных организаций в международных конференциях ООН и в процессе подготовки к ним.

В настоящее время консультативный статус в Экономическом и Социальном Совете ООН имеют около 1600 неправительственных организаций, активно работающих в области экономического и социального развития, и еще около 1500 институтов, представляющих интерес для ООН. Все они входят в Список международных неправительственных организаций.

Создание универсальных международных организаций, специализирующихся в области экономического сотрудничества, шло параллельно с развитием структур самой ООН и включало формирование механизмов в таких сферах, как:

- регулирование мирового валютно-финансового порядка (МВФ);
- финансирование национального экономического развития (организации, входящие в группу Всемирного банка, — Международный банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация, Международная ассоциация развития);
- регулирование международной торговли (ГАТТ, а с 1995 г. — ВТО).

Важнейшим феноменом в политической сфере послевоенного мира была его поляризация на два блока — восточный и западный. Это практически исключало возможность глобального регулирования важнейших политических и экономических проблем мирового развития, не позволяло возникшим после окончания Второй мировой войны ключевым международным организациям стать поистине глобальными игроками.

Еще одним фактором, оказывавшим существенное воздействие на систему международного регулирования хозяйственной жизни, стало со второй половины 1950-х гг. растущее влияние развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки, часто называемых странами третьего мира. Формирование группы стран, стоящих вне восточного и западного блоков, означало наличие второй линии раздела государств. К противостоянию Востока и Запада добавилось противостояние развитых стран (Север) и государств, отставших в своем развитии (Юг). Хотя ни один из названных блоков не был однородным с точки зрения политических интересов и уровня экономического развития, многочисленные противоречия между

---

<sup>1</sup> Резолюция Экологического и Социального Совета ООН от 23 мая 1968 г. № 1996/31 «Мероприятия по консультациям с неправительственными организациями».

ними определяли характер развития международных организаций вплоть до окончания холодной войны.

Окончание холодной войны ознаменовало собой начало нового периода в развитии международных отношений и придало новые черты деятельности международных организаций. Рост числа независимых субъектов международных отношений в результате распада ряда государств (прежде всего СССР и Республики Югославия) определил потребность в урегулировании их отношений на основе общепринятых норм международного права и интеграции в мировое сообщество через подключение к уже действующим или создание новых международных организаций. Первая из названных тенденций нашла свое выражение в расширении ключевых международных экономических организаций за счет стран Центральной и Восточной Европы, а также республик бывшего СССР, а вторая привела, в частности, к появлению ряда интеграционных группировок на постсоветском пространстве.

В современных условиях глобализация экономических отношений, универсальный характер ряда проблем (загрязнение окружающей среды, перенаселение, распространение опасных инфекционных заболеваний, угроза глобального потепления, необходимость решения проблемы безопасности в связи с наличием огромных запасов оружия массового уничтожения), доминирование либерализма в большинстве развитых стран стимулируют сотрудничество государств, придают дополнительный импульс деятельности международных организаций.

**Функции международных организаций.** Международные организации выполняют, как правило, следующие основные функции:

- служат инструментами внешней политики отдельных государств;
- выступают в качестве арены для дискуссий членов организации;
- в рамках своей компетенции участвуют в создании юридических норм;
- служат одним из важнейших каналов международной социализации для государств, стремящихся вступить в их состав;
- участвуют в регулировании той или иной формы мирохозяйственных связей.

Наиболее распространенное представление о роли международных правительственных организаций состоит в том, что они выступают *инструментами внешней политики* тех или иных наиболее мощных в военном и экономическом отношении государств. Бывший исполнительный секретарь Экономической Комиссии ООН по Европе, лауреат Нобелевской премии по экономике Гуннар Мюрдаль писал: «В целом, международные организации есть не что иное, как инструменты политики отдельных государств, средства дипломатии большого числа... суверенных национальных государств. Появление межгосударственной организации означает лишь то, что государства заключили соглашение о создании институциональной формы для многосторонней деятельности в определенной сфере. Организация становится важной только в той степени, в какой многосторонняя координация (деятельности в этой сфере) — реальная и постоянная целью национальных правительств»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Myrdal G. Realities and Illusions in Regard to Intergovernmental Organizations // Hobhouse Memorial Lecture. London : Oxford University Press, 1955. P. 4–5.

Каков механизм реализации национального интереса в рамках той или иной международной организации? Ответ на этот вопрос кроется в нормах устава, регулирующих процесс принятия и реализацию соответствующих решений. Следовательно, необходимо в первую очередь внимательно изучать уставные документы с тем, чтобы определить, что представляет собой процесс принятия решений, какова компетенция органов, каков механизм голосования, управления и т.д.

Одна из важнейших функций международных организаций — то, что они служат *форумом*, предоставляют возможность своим членам встречаться, излагать свою точку зрения, вести дискуссии, договариваться или же выражать несогласие. Они могут быть использованы как трибуна (например, ежегодная сессия Генеральной Ассамблеи ООН) для популяризации своей позиции, а также для увеличения числа своих сторонников, расширения дипломатической поддержки той или иной инициативы.

Международные организации выступают как *самостоятельные субъекты международных отношений*. Если под «самостоятельностью» организации понимать способность вырабатывать решения, не полностью совпадающие с интересами ее ведущих членов или же значительно усиливающие позицию одного или нескольких государств, а также наличие стабильной и четкой структуры принятия решений, то обнаружится, что в мире существует достаточно большое количество таких организаций. Способность международных организаций влиять на ход событий на международной арене вытекает из того, что появляются группы людей, идентифицирующих себя и свои интересы не с отдельными государствами, а с корпорациями, регионами, религиозными, культурно-национальными направлениями и т.д. Различные основания идентичности объясняют природу разных объединений, в том числе и международных.

Внешним подтверждением того, что та или иная организация воспринимается в качестве самостоятельной, выступает вербальное ее отделение от государств-членов. Например, заявления о том, что «ООН должна что-то сделать в Африке» или «МВФ виноват в экономическом кризисе в России 1998 г.», подчеркивают не позиции и «вину», например, США за те или иные решения, а организации в целом. Однако преувеличивать независимость международных организаций также нельзя. В конце концов, они по-прежнему зависят от государств, которые их создали.

Международные организации также выполняют важную функцию по вовлечению отдельных государств в международную политическую и экономическую системы. Этот процесс подключения к работе в уже существующих международных институтах называют международной социализацией. Например, вхождение новых независимых государств в мировое сообщество после распада СССР происходило не только путем признания их другими суверенными государствами, но и посредством вхождения в различные международные организации (ООН, Организацию по безопасности и сотрудничеству в Европе — ОБСЕ, международные экономические институты, различные региональные институты и т.д.). Программа ЕС «Восточное партнерство» нацелена на то, чтобы способствовать Украине, Грузии, Молдове, Беларуси, Армении и Азербайджану сделать «цивилиза-

ционный» выбор в пользу Запада посредством подписания договора о зоне свободной торговли и ассоциированном членстве.

Долгий и трудный процесс переговоров о присоединении России к ВТО сводился не только к согласованию условий членства РФ в ВТО с ее торговыми партнерами, но и к глубокому изменению российского законодательства, регулирующему сферу внешнеэкономической деятельности, прав собственности, в том числе интеллектуальной, конкуренции.

Немалое значение имеет и подготовка соответствующих кадров, позволяющая государству наименее болезненно интегрироваться в уже существующую систему регулирования мировой торговли. В связи с этим социализация предполагает создание и реализацию учебных программ в университетах по тематике регулирования мировой торговли, обучение и переподготовку предпринимателей и т.п. Социализация в международную систему включает в себя много аспектов (политический, правовой, социально-экономический, культурный и личный). По существу, она начинается до формального членства государства в том или ином международном институте и продолжается постоянно, поскольку любая международная организация представляет собой развивающийся социальный организм.

К числу функций международных экономических организаций обычно относят также содействие, мониторинг, надзор и регулирование.

*Содействие* выражается в организации международных конференций, сборе и анализе статистических материалов, публикации и распространении статистики и исследований, предоставлении возможностей для проведения многосторонних и односторонних переговоров. Как правило, эту функцию берут на себя секретариаты международных организаций.

*Наблюдение* (мониторинг) направлено на создание, формулирование и обнародование официальной точки зрения организации на те или иные проблемы мировой экономики либо развития какой-либо страны. Наблюдение осуществляется в основном на основе анализа вторичных источников. Секретариат организации обрабатывает их и готовит доклады. Опубликованные доклады служат способом создания общественного мнения и оказания тем самым воздействия на экономическую политику государств.

Функция *надзора* связана с обязательством стран сообщать на регулярной основе и в установленной форме данные о своем экономическом положении и получать рекомендации по существу текущего экономического развития. Правительства государств, вступивших в международные экономические организации, осуществляющие надзор (например, Группа Всемирного банка), обязаны с определенной частотой принимать у себя миссии экспертов из этих организаций и предоставлять им помимо текущих публикаций также и первичную информацию, отвечать на их вопросы. Содержание дискуссии, по желанию правительства, участвующего в переговорах с международной организацией, может оставаться конфиденциальным. Наиболее явно функцию надзора выполняет МВФ. Следует, однако, учитывать, что государства — члены МВФ, особенно те из них, кто не прибегает к финансовой помощи фонда, не обязаны выполнять его рекомендации, относящиеся к предупреждению возможных макроэкономических

дисбалансов и наиболее эффективному решению существующих в стране проблем.

Функция *регулирования* предполагает возможность использования методов принуждения стран — членов организации к выполнению рекомендаций международного сообщества через разработку соответствующих международных норм и механизмов. Регулирование в мировой экономике основано на том, что государства добровольно принимают решение о создании определенного механизма решения тех или иных проблем, договариваются о принципах его функционирования и о том, как они будут воздействовать на те страны, которые не будут следовать собственнично принятым принципам.

Все функции многостороннего межгосударственного регулирования основаны, главным образом, на доброй воле участвующих сторон. Только международные организации, наделенные государствами-членами наднациональной компетенцией, обладают некоторыми чертами регионального или мирового правительства. Надгосударственность, приводящая к регулированию экономических процессов из единого центра, может существовать только в рамках высокоразвитого интеграционного объединения стран.

Рассмотрим теперь основные направления деятельности ключевых международных институтов по регулированию важнейших сфер мирохозяйственных связей.

**Регулирование международной макроэкономической политики.** Как уже отмечалось, эта задача в первую очередь возложена на МВФ. Служба прессы и информации МВФ следующим образом определяет характер этой организации: «Международный валютный фонд не представляет собой ни банк развития, ни мировой центральный банк, ни учреждение, способное или желающее принуждать своих членов предпринимать какие-либо чрезвычайные действия. Это институт сотрудничества добровольных участников... для которых очевидна польза консультаций с другими странами в рамках данного форума для поддержания стабильной системы купли и продажи валют, с тем, чтобы платежи в иностранной валюте могли осуществляться между странами беспрепятственно и без задержек.

Страны — члены МВФ полагают, что информирование других стран о предполагаемых мерах политики, влияющих на расчеты между правительствами и физическими лицами — резидентами разных стран, несет бóльшие преимущества, чем сохранение такой политики в тайне. Они считают, что периодическая корректировка такой политики (например, в форме девальвации валюты) при согласии других членов отвечает общим интересам, способствует росту международной торговли и созданию большего числа высокооплачиваемых рабочих мест в условиях общего развития мировой экономики».

Надзор — функция МВФ, предусматривающая его право в соответствии со своим уставом осуществлять жесткое наблюдение за политикой государств-членов в области установления валютных курсов и связанной с ней макроэкономической политикой. Каждая страна обязана предоставлять МВФ по его запросу информацию, необходимую для надзора за его экономической политикой.

МВФ оказывает финансовую помощь государствам-членам, испытывающим трудности в выполнении финансовых обязательств перед другими членами, за счет финансовых ресурсов, которыми он располагает. Структура данных ресурсов включает в себя:

- взносы каждой страны в уставный капитал МВФ в соответствии с квотой;
- доход, полученный в результате того, что МВФ взимает проценты за пользование его ресурсами;
- заемные ресурсы — кредитные линии, открытые для МВФ в рамках Общего соглашения о займах 1962 г. и так называемого Нового соглашения о займах 1997 г.;
- прочие кредитные линии правительств и центральных банков его членов.

Предоставление финансовой помощи носит обусловленный характер. Это означает, что доступ к финансовым ресурсам МВФ основан на выполнении странами определенных условий, которые разрабатываются совместно экспертами МВФ и правительством страны в рамках программы экономических реформ, направленной на преодоление трудностей с платежным балансом. Обе стороны свободны в принятии решений: если правительство не согласно с условиями МВФ, оно вправе не использовать его финансовые ресурсы; если же МВФ не согласен с условиями правительства о доступе к ресурсам фонда, то он свободен свои ресурсы такому правительству не предоставлять. Следовательно, обусловленность финансирования — результат весьма сложного процесса поиска взаимоприемлемого компромисса.

В понятие обусловленности финансирования входят следующие основные элементы:

- Предварительные действия, т.е. мероприятия по реформе экономики, которые правительство обязуется осуществить до того, как получит финансовую помощь со стороны МВФ. Предварительные действия подтверждают серьезность намерений правительства исправить экономическую ситуацию в стране.
- Критерии выполнения программы — набор количественных индикаторов, обычно в форме объема дефицита государственного бюджета, объема международных резервов и т.п., которые устанавливаются на каждый квартал или полугодие выполнения программы и исполнение которых обеспечивает поддержание доступа к финансовым ресурсам МВФ.
- Промежуточные количественные показатели выполнения программы реформ, которые не относятся к критериям, но по которым можно судить о существующих тенденциях и заранее предвидеть проблемы с выполнением критериев по программе.
- Проверка — периодически проводимые сотрудниками МВФ и его Исполнительным советом слушания о ходе выполнения программ государствами-заемщиками.

### Примеры из практики

Размер предоставляемой помощи зависит от взноса государства в уставный капитал Фонда. При вступлении в Фонд государства платят определенную сумму средств,

называемую взносом по квоте. МВФ самостоятельно определяет размер взноса по квоте на основе анализа богатства государств и их экономических показателей. Размер квот пересматриваются каждые пять лет. Кроме того, квоты используются в МВФ для определения количества голосов государства-члена.

15 декабря 2010 г. Совет управляющих МВФ утвердил пакет далеко идущих реформ квот и управления МВФ. С принятием этой резолюции завершился 14-й общий пересмотр квот, итогом которого стали беспрецедентное удвоение квот до приблизительно 476,8 млрд СДР (специальных прав заимствования; около 733,9 млрд долл.) и существенное перераспределение долей квот между государствами-членами. В состав десяти государств — членов МВФ с наибольшими долями голосов после утверждения реформ квот на национальном уровне (конгресс США до сих пор не ратифицировал эти изменения) будут входить США, Япония, Бразилия, Российская Федерация, Индия и Китай (страны БРИК), а также четыре европейские страны (Германия, Италия, Великобритания и Франция).

---

Кроме того, МВФ предоставляет своим членам техническую помощь, т.е. оказывает содействие в области денежной, валютной политики и банковского надзора, бюджетной и налоговой политики, разработки финансового и экономического законодательства и подготовки кадров. Техническая помощь осуществляется через направление миссий в центральные банки и министерства финансов и статистические органы стран, запросивших такую помощь, направление экспертов в эти государства на 2—3 года, проведение экспертизы готовящихся законодательных документов и т.п.

МВФ создавался как организация, определяющая принципы и правила функционирования международной финансовой системы. Эта функция остается определяющей в его деятельности и сегодня. В то же время компетенция фонда значительно расширилась: МВФ эволюционировал от решения узкоспециальных валютно-финансовых вопросов к макроэкономическому прогнозированию применительно как к государствам-членам, так и к мировому рынку в целом. Разработки стабилизационных экономических программ для многих государств позволили МВФ превратиться в своеобразный интеллектуальный экономический центр мирового масштаба.

**Регулирование международной торговли товарами и услугами.** Международная торговля товарами и услугами регулируется несколькими международными организациями, важнейшая из которых — ВТО.

Мировая торговля товарами была предметом регулирования со стороны мирового сообщества с первых послевоенных лет, когда в 1948 г. вступило в силу ГАТТ. Международная торговая организация (МТО) задумывалась как третья, наряду с МВФ и Всемирным банком, организация, которая приняла бы на себя функции регулирования международного экономического сотрудничества. Несмотря на то что устав МТО был согласован, ряд стран, включая США, отказался его ратифицировать. Таким образом, с 1948 по 1995 г. ГАТТ оставалось важнейшим международно-правовым соглашением, определявшим принципы мировой торговли товарами. ГАТТ было главным форумом переговоров о снижении таможенных тарифов и несколько позже — о сокращении нетарифных ограничений. Переговоры в ГАТТ проводились в рамках раундов торговых переговоров, последний из которых привел к созданию ВТО в 1995 г. В 2014 г. в ВТО входило 159 государств.

Соглашение о создании ВТО содержит 29 правовых документов и 25 министерских деклараций, определяющих права и обязанности государств в рамках многосторонней торговой системы. Принципиальное отличие ВТО от ГАТТ заключается в том, что ГАТТ не создавалось изначально как международная организация, а было многосторонним соглашением, имевшим лишь небольшой секретариат. Напротив, ВТО представляет собой международную организацию специальной компетенции в области международной торговли. Второе значительное отличие ВТО — помимо регулирования торговли товарами, чему собственно и было посвящено ГАТТ, ВТО регулирует также торговлю услугами (Генеральное соглашение по торговле и услугам, *GATS*) и связанными с торговлей аспектами прав на интеллектуальную собственность (Соглашение о связанных с торговлей аспектах прав на интеллектуальную собственность, *TRIPs Agreement*). Третье кардинальное отличие ВТО от ГАТТ состоит в наличии действенного механизма урегулирования торговых споров (*Trade Dispute Settlement Mechanism*), который носит правовой, а не политический характер. Это обстоятельство существенно повысило эффективность рассмотрения торговых споров между государствами и сократило возможность развития торговых войн.

По кругу участников ВТО — универсальная организация, членство в которой не ограничено географическими и иными критериями. Вместе с тем с точки зрения порядка вступления ВТО относится к закрытым организациям, так как прием новых членов производится с согласия учредителей.

Регулирование международной торговли в рамках ВТО заключается в реализации согласованных принципов поведения стран, наиболее важные из которых:

- торговля без дискриминации на основе режима наиболее благоприятствуемой нации и национального режима;
- либерализация международной торговли путем проведения многосторонних переговоров по снижению таможенных тарифов;
- применение мер, ограничивающих импорт, только на основе правил ВТО;
- предсказуемость торговой политики и содействие конкуренции.

В числе прочих организаций, традиционно участвующих в регулировании международной торговли, особое место занимает Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). До конца 1980-х гг. она оставалась основным форумом, на котором сталкивались идеологически противоположные взгляды на международную торговлю.

ЮНКТАД была создана в 1964 г. в качестве главного органа Генеральной Ассамблеи ООН в этой области. Членство открыто для любого государства — члена ООН или специализированных учреждений системы ООН и Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ). Роль ЮНКТАД уникальна. Это единственный международный институт, который одновременно занимается вопросами торговли, финансов, инвестиций, технологий и развития. Главная задача ЮНКТАД — обеспечить баланс интересов разных групп стран и служить своего рода «форумом глобализации» с целью лучшего понимания происходящих в мире процессов и выработки соответствующей политики.

Результатами деятельности ЮНКТАД стали многочисленные международные соглашения по торговле, задолженности развивающихся стран, проблемам наименее развитых и не имеющих выхода к морю государств, а также стран транзита, по транспорту и т.д. Кроме того, ЮНКТАД издает аналитические и справочные материалы.

**Регулирование международного движения факторов производства.** В сфере международного движения факторов производства — капитала, труда и технологии — пока не сложилось четкой организационной структуры международного мониторинга и регулирования.

*Международное инвестирование.* В результате мирового долгового кризиса начала 1980-х гг. стало очевидно, что подавляющее большинство развивающихся стран лишается доступа к мировому рынку капитала. ТНК стали сворачивать свои производства в экономически нестабильных государствах, чтобы переносить их назад в развитые страны, или концентрировать инвестиции в небольшой группе развивающихся государств. Частные банки и страховые компании отказывались гарантировать инвестиции в развивающихся странах, что привело к еще большему падению вывоза капитала. Возникла потребность в создании международной организации, которая смогла бы придать уверенность прямым и портфельным инвесторам в то, что их средства, вложенные в развивающиеся страны, не будут потеряны. В связи с этим в рамках группы Всемирного банка было создано Многостороннее агентство по гарантии инвестиций (МАГИ), главная задача которого состоит в страховании иностранных инвестиций.

Хотя МАГИ было образовано в рамках Всемирного банка, в финансовом отношении оно независимо. Уставный капитал составляет около 1,45 млрд долл. Гарантии инвестиций, предоставляемые МАГИ, базируются на пяти важнейших принципах:

- гарантии предоставляются только по инвестициям, происходящим из государств-членов, обычно совместно с несколькими другими государственными или частными страховщиками, причем гарантия МАГИ составляет 25–30% общего пакета;
- гарантии предоставляются на срок 15–20 лет по конкретным проектам на инвестиции в форме вложений в акционерный капитал или займов сроком до трех лет, а также в отдельных случаях в форме технической помощи, франчайзинга и лицензионных соглашений;
- гарантии предоставляются по следующим некоммерческим рискам: невозможность перевести валюту за рубеж, экспроприация инвестиций, нарушение контракта, война или гражданские беспорядки;
- инвестор, который может претендовать на получение гарантии МАГИ, должен быть резидентом одного из государств-членов, а его инвестиция должна предназначаться для любой другой страны, не входящей в МАГИ, кроме той, в которой он резидент;
- государственные предприятия могут получать гарантии МАГИ, если они функционируют на коммерческих принципах.

Для урегулирования споров между правительствами и иностранными инвесторами в 1966 г. в рамках группы Всемирного банка был создан Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Государства — члены МЦУИС могут использовать его услуги в качестве арбитра по инвестиционным спорам. В соответствии с инвестиционным законодательством более чем 20 государств любые возникающие инвестиционные споры должны рассматривать в МЦУИС. Такое же условие содержится примерно в 700 двусторонних инвестиционных соглашениях, заключенных между различными странами. За время своего существования МЦУИС рассмотрел более 40 инвестиционных споров.

Еще одним многосторонним механизмом, частично регулирующим международные инвестиции, служит подписанное в рамках ВТО Соглашение о связанных с торговлей инвестиционных мерах (*Agreement on Trade-related Investment Measures — TRIMs Agreement*). Соглашение признает, что некоторые инвестиционные меры — требования о содержании местных компонентов или привязка импорта предприятия к размерам его экспорта — не соответствуют требованиям ВТО о национальном режиме и отмене количественных ограничений на торговлю. Такие инвестиционные меры должны быть устранены в течение двух лет после подписания соглашения развитыми странами, в течение пяти лет — развивающимися странами и в течение семи лет — наименее развитыми странами.

*Миграция рабочей силы.* В современном мире не существует организации, обладающей правом на регулирование миграции рабочей силы. Этим традиционно занимаются национальные органы власти. Однако существенный вклад в наблюдение и изучение проблем миграции внесла МОТ, созданная вскоре после окончания Первой мировой войны, а в 1946 г. ставшая специализированным агентством ООН.

Главный вклад МОТ в регулирование международного рынка труда заключается в разработке международных стандартов по труду. Они фактически служат рекомендациями национальным правительствам в таких областях, как минимальный уровень оплаты труда, равенство возможностей в области занятости, система национального страхования, охрана материнства, минимальный возраст рабочей силы, защита интересов мигрантов и др.

МОТ не обладает рычагами воздействия на государства в сфере применения ими стандартов в области охраны труда. Эти нормативы внедряются на национальном уровне на добровольной основе и закрепляются в текущем законодательстве. Ежегодно государства-члены должны предоставлять в МОТ отчет о внедрении международных стандартов в национальную практику. Эти отчеты затем изучаются специальным независимым комитетом, который готовит доклад для Международной конференции по вопросам труда.

Основной метод работы МОТ — это согласование интересов и поиск консенсуса между правительствами, работодателями и наемными работниками.

*Трансферт технологий.* Международная передача технологии не относится к сферам жесткого международного регулирования и надзора. В наибольшей степени этими вопросами занимаются три организации — ВТО, ВОИС и Программа развития ООН (ПРООН), причем первые две являются в большей мере международными соглашениями по связанным с тех-

нологиями вопросам, а последняя выступает главным каналом многостороннего финансирования международного технического содействия.

Соглашение ВТО о связанных с торговлей аспектах прав на интеллектуальную собственность стало самым всеобъемлющим международно-правовым документом, регулирующим вопросы интеллектуальной собственности. Оно предусматривает применение режима наибольшего благоприятствования и национального режима в отношении иностранных прав на интеллектуальную собственность. Соглашение охватывает такие вопросы, как копирайт, торговые марки и знаки, географические названия и промышленный дизайн. В соответствии с минимальными стандартами страны — члены ВТО должны соблюдать Парижскую конвенцию по охране промышленной собственности и Бернскую конвенцию по охране литературных и художественных произведений в их последних редакциях.

Схожие задачи решает ВОИС — одно из специализированных агентств системы ООН, которая возникла существенно раньше ВТО и шире по составу.

ПРООН существует с 1965 г. как основной источник многостороннего финансирования технической помощи развитию. Средства в размере примерно 1 млрд долл. в год предоставляются на добровольной основе странами — членами ООН. Основная задача ПРООН заключается в содействии развивающимся странам в развитии их человеческого капитала, устранении бедности, улучшении окружающей среды, создании рабочих мест и развитии международного сотрудничества. Через свои представительства в более чем 130 странах и более чем 30 других международных организациях ПРООН оказывает техническую помощь в сфере передачи и адаптации технологии к нуждам определенных стран, снижения бедности, технического сотрудничества между развивающимися странами, борьбе с наиболее опасными инфекционными заболеваниями.

**Участие России в деятельности ведущих международных организаций.** После распада СССР Россия присоединилась к основанной на принципах рыночной экономики системе глобального управления и в целом стала ответственным субъектом этой системы. При этом Россия стремится к демократизации сложившегося после окончания холодной войны мирового порядка, играя активную роль в сетевой экономической дипломатии, в которой все большее значение имеют контактные группы.

В настоящее время идут к завершению переговоры о присоединении России к ОЭСР, что знаменует завершение периода включения России практически во все экономические институты глобального управления. В результате Россия получает возможность непосредственно оказывать воздействие на важнейшие стороны глобальной политической и экономической повестки. Она находится не вне, а внутри системы международных организаций, обладает полнотой информации о деятельности соответствующих институтов, соучаствует в процессе формирования повестки дня и принятия решений.

За последние десять лет статус России внутри ведущих финансовых институтов вырос: она превратилась из заемщика в донора, стала пред-

лагать инициативы по их реформированию. Россия также выдвинулась в число доноров в многообразных программах международной официальной помощи, расширив горизонты своего влияния в Африке, Латинской Америке и, конечно, в странах СНГ.

Однако ни в одном из глобальных институтов регулирования мировых хозяйственных связей Россия не играет и в обозримом будущем не будет играть определяющей роли, поэтому основной стратегией РФ должно стать участие в сетевой многосторонней дипломатии с целью формирования коалиций для обеспечения выгодных или приемлемых для страны международных режимов в сфере международной торговли, движения капитала, взаимодействии интеграционных группировок в Евразии.

Это особенно важно в связи с тем, что процесс формирования системы регулирования мировых хозяйственных связей еще не закончился. Россия принимает участие в процессе перестройки этой системы. Ее «недостроенными этажами» выступают:

- 1) формализация деятельности группы G20;
- 2) формирование новой архитектуры международных финансовых институтов и трансформация МВФ;
- 3) корректировка норм деятельности ВТО и завершение дохийского раунда переговоров;
- 4) реформа ООН, включая блок институтов, занимающих регулированием мировых хозяйственных связей;
- 5) развитие сети региональных интеграционных группировок (в том числе на постсоветском пространстве);
- 6) определение позиции развивающихся стран в их отношении к глобализации.

Применительно к последнему из названных выше пунктов следует добавить, что интересы развивающихся стран и интересы России, учитывая ее сегодняшний вес в мировой экономике, во многом совпадают.

#### **5.4. Транснациональные корпорации и их роль в развитии мировой экономики**

**Этапы становления транснациональных корпораций.** Масштабное возникновение международных компаний произошло в конце XIX — начале XX в. Оно связано с распространением капитала за пределы одного государства, что привело к созданию национальными предприятиями коммерческих объектов на территории иностранных государств, т.е. с интернационализацией капитала. В настоящее время основную часть международных фирм составляют ТНК. В рамках отдельных ТНК между странами перемещаются товары, услуги, капитал, рабочая сила, объекты интеллектуальной собственности. Они становятся мощным фактором, воздействующим на развитие национальной экономики, работу политических и социально-культурных институтов.

Становление ТНК происходило в пять этапов, в рамках которых формировался соответствующий тип, или поколение, компаний. Данная периоди-

зация тесно связана с происходившими в общественной и деловой жизни процессами<sup>1</sup>:

- ТНК первого поколения, возникавшие до 1918 г. и действовавшие в организационных формах картелей и синдикатов, занимались преимущественно разработкой и добычей сырья в периферийных регионах, колониях и его дальнейшей переработкой в странах Старого Света.

- ТНК второго поколения, появившиеся в межвоенный период, разрабатывали и производили продукцию военного назначения для экономически развитых стран. Крупный бизнес был организован в тресты в целях соответствия выбранной товарной специализации.

- Третье поколение ТНК в 1945—1960-е гг. формировалось в условиях послевоенного экономического роста на основе научно-технических достижений. ТНК занимали ниши технологически передовых отраслей: атомной энергетики, электронного и электротехнического оборудования, авиакосмического комплекса, приборостроения и др. Организационно они выступали в форме концернов и конгломератов.

- Четвертое поколение ТНК сформировалось в 1970—1980-е гг. в результате произошедших процессов слияний и поглощений, что привело к концентрации производства и капитала в рамках крупнейших фирм и появлению принципиально новых возможностей организации бизнеса.

- Пятое поколение ТНК зародилось на рубеже XX—XXI вв. Их появлению предшествовали информационная революция и нарастающая экономическая интеграция в большинстве регионов мира.

К концу 2007 г. в мире было зарегистрировано 79 тыс. нефинансовых ТНК и 790 тыс. их зарубежных аффилированных структур<sup>2</sup>. На начало 2009 г. их уже насчитывалось около 85 тыс. и 809 тыс. соответственно<sup>3</sup>. Невозможно переоценить роль ТНК, находящихся в государственной собственности (1% от общего количества ТНК), которые обеспечивают 11% мировых потоков ПЗИ<sup>4</sup>. Первоначально государственные ТНК преобладали в добывающей промышленности. В настоящее время усиливается их роль в секторе услуг. Они владеют зарубежными активами в объеме 2 трлн долл., контролируя более 15 тыс. зарубежных филиалов. 19 государственных ТНК в 2010 г. попали в список крупнейших нефинансовых международных компаний по версии ЮНКТАД. В 2013 г. 550 государственных ТНК внесли около 160 млрд долл. ПЗИ.

В 2013 г. накопленные ТНК инвестиции составили 25,5 трлн долл.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Шиман М. Транснациональные корпорации 21 века // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 1.

<sup>2</sup> UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs. Volume II. Statistics on the Operations of Transnational Corporations / UNCTAD. N. Y. ; Geneva : United Nations, 2009. P. 2.

<sup>3</sup> Копина Н. Ю. Конкурентоспособность транснациональных компаний в условиях глобализации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. С. 4.

<sup>4</sup> World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan / UNCTAD. N. Y. : Geneva : United Nations, 2014. P. IX.

<sup>5</sup> Ibid. P. XIII.

На основе данных табл. 5.1 определите динамику развития ТНК, а также вклад ТНК в мировой ВВП и экспорт товаров и услуг. Попробуйте объяснить разные темпы роста отдельных показателей за соответствующие годы.

Таблица 5.1

**Показатели деятельности ТНК за отдельные годы (в ценах 2014 г.)<sup>1</sup>**

Показатель	Оценка				
	1990 г.	2005–2007 гг.*	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Входящие потоки прямых зарубежных инвестиций, млрд долл.	208	1493	1700	1330	1452
Исходящие потоки прямых зарубежных инвестиций, млрд долл.	241	1532	1712	1347	1411
Накопленные входящие инвестиции, млрд долл.	2078	14 790	21 117	23 304	25 464
Накопленные исходящие инвестиции, млрд долл.	2088	15 884	21 913	23 916	26 313
Продажи зарубежных аффилированных структур, млрд долл.	4723	21 469	28 516	31 532	34 508
Добавленная зарубежными аффилированными структурами стоимость, млрд долл.	881	4878	6262	7089	7492
Общие активы зарубежных аффилированных структур, млрд долл.	3893	42 179	83 754	89 568	96 625
Экспорт зарубежных аффилированных структур, млрд долл.	1498	5012	7463	7532	7721
Количество занятых в зарубежных аффилированных структурах, тыс. чел.	20 625	53 306	63 416	67 155	70 726
Для сопоставления: Мировой ВВП, млрд долл.	22 327	51 288	71 314	72 807	74 284
Мировой экспорт товаров и услуг, млрд долл.	4107	15 034	22 386	22 593	23 160

\* – среднегодовая оценка.

**Понятие «транснациональная корпорация».** Заметная роль ТНК как института мировой экономики способствовала разработке разноплановых определений этого феномена на уровне международных, правительственных и общественных организаций представителями академической среды и бизнеса. Так, ООН определяет ТНК как инкорпорированное или неинкорпорированное предприятие, включающее в себя материнскую

<sup>1</sup> World Investment Report 2014. P. XVIII.

фирму и ее зарубежные отделения: ассоциированные и дочерние компании, а также филиалы. Критерий контроля материнской компании — установление ее минимальной доли в зарубежном отделении (10% простых акций или голосов для корпоративного предприятия либо их эквивалент для некорпоративного предприятия)<sup>1</sup>.

ЮНКТАД, в свою очередь, дает следующее определение: «ТНК — это корпоративные или некорпоративные организации, состоящие из материнской и ее зарубежных подразделений. Материнское предприятие определяется как предприятие, которое контролирует активы или другие юридические лица в странах, отличных от страны базирования, обычно владеет какой-то долей капитала. Доля капитала, составляющая 10% и более, или сила голосования, или их эквивалент, обычно рассматривается как порог контроля над активами... Зарубежная аффилированная структура — корпоративное или некорпоративное предприятие, в котором инвестор, зарегистрированный в другой стране, владеет долей, позволяющей ему распространять свои интересы на управление рассматриваемым предприятием»<sup>2</sup>.

Известные экономисты, рассуждая о сущности ТНК, дополняют друг друга. Так, Джон Даннинг определяет ТНК как предприятие, осуществляющее ПЗИ и владеющее либо контролирующее механизмы получения добавочной стоимости более чем в одной стране<sup>3</sup>. Дэвид Блейк уточняет: «Это коммерческие предприятия... имеющие штаб-квартиру в одной стране и организующие бизнес в одной или нескольких зарубежных странах»<sup>4</sup>.

Обобщая мнения экспертов по поводу экономической сущности ТНК, можно дать следующее определение:

---

**Транснациональные корпорации (ТНК)** представляют собой коммерческие институты, осуществляющие международную производственную, торговую, научно-исследовательскую и иные виды деятельности через подконтрольные зарубежные подразделения, формируя единый механизм, функционирующий в международном пространстве, руководствуясь разработанной в материнской компании стратегией.

---

Наличие диверсифицированных зарубежных активов позволяет ТНК заметно влиять на различные секторы мировой экономики и формирование мировой политики.

Механизмы функционирования ТНК определяются мотивами ее зарубежной деятельности, которые формируются стремлением получить более высокую норму прибыли. Привлечение дешевых факторов производ-

---

<sup>1</sup> См.: Кондратьев Н. И. Обзор концепций формирования и развития транснациональных корпораций // Механика и процессы управления. Том 3. Проблемы машиностроения. Екатеринбург : УрО РАН, 2009. С. 198.

<sup>2</sup> UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs. Volume II. Statistics on the Operations of Transnational Corporations / UNCTAD. N. Y. : Geneva : United Nations, 2009. P. 14–15.

<sup>3</sup> Даннинг Дж. ТНК укрепляют свои позиции М. : Наука, 1990. С. 78.

<sup>4</sup> Blake D. The politics of Global Economics Relations. New Jersey : Prentice-Hall, 1992. P. 108.

ства, относительно низкие транзакционные издержки достигаются путем организации зарубежных бизнес-единиц. Взаимодействие материнской компании с зависимыми предприятиями, а также филиалов последних между собой четко определены в учредительных документах или в рамках джентльменских соглашений. Сетевые структуры в большинстве случаев регламентированы. Жесткая иерархия и сетевая регламентация ТНК — факторы, повышающие ее конкурентоспособность.

Преследуя коммерческие цели, ТНК переводят капитал из стран, где он присутствует с избытком, в те, где его не хватает. Тем самым повышается эффективность использования капитала и растет совокупный мировой ВВП. Однако разная степень обеспеченности стран капиталом — лишь необходимое условие его перемещения. Поэтому теория сравнительных преимуществ не подходит для объяснения экономических эффектов международной мобильности капитала.

Политическая нестабильность в стране может «отталкивать» иностранных инвесторов даже в случае крайнего дефицита инвестиций. В такой ситуации объяснение механизмов движения основных факторов производства, труда и капитала, данное в рамках теории межрегиональной и международной торговли, более аргументировано. Автор указанной теории — известный шведский экономист Бертиль Улин — в качестве основного мотива мобильности инвестиций называет цену этого фактора, процентную ставку. Это объясняет и одновременный отток и приток капитала во многих странах. Согласно теории международной торговли всегда найдется государство, где в определенный момент времени будет процентная ставка выше или ниже, чем в рассматриваемой стране.

### Примеры из практики<sup>1</sup>

В 2010 г. наблюдались масштабные инвестиции азиатских ТНК в африканские проекты, хотя приток ПЗИ в Африку в 2010 г. сократился по сравнению с 2009 г. и в абсолютных (потеряв 9%), и в относительных — доля Африки в мировом объеме ПЗИ уменьшилась на 7% — показателях, составив 55 млрд долл.

Обеспеченность Африканского континента инвестиционными ресурсами существенно ниже, чем Азиатского. В отраслевой структуре преобладают инвестиции в первичный сектор, преимущественно в нефтяную промышленность. Так, Гана стала в 2010 г. одним из главных получателей ПЗИ, опередив по этому показателю Анголу и Нигерию благодаря открытым в ней месторождениям нефти. Британская нефтяная компания *Tullow Oil* в декабре 2010 г. начала ее добычу. Впоследствии данным рынком заинтересовались ТНК и других стран, в частности российская компания «Лукойл». Именно необходимость получения доступа к природным ресурсам Ганы вынуждает международные компании инвестировать капитал в эту страну даже в случае высокой политической нестабильности.

Сетевые схемы и современные электронные технологии позволяют ТНК создавать и контролировать инвестиционные, товарные и информационные потоки. Финансовые и административные ресурсы компаний

<sup>1</sup> Доклад о мировых инвестициях. Транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие ООН. Нью-Йорк и Женева, 2011. С. 38. См. также: Ghana Business News ([www.ghanabusinessnews.com](http://www.ghanabusinessnews.com)).

позволяют им оптимизировать организационные расходы на управление внутрифирменными сетями, активно применять и механизмы аутсорсинга и офшоринга<sup>1</sup>. В свою очередь, образование виртуального рынка на глобальном уровне требует соответствующих форм организации сетевого бизнеса. К характерным чертам такого рынка относятся облегченный режим доступа, транспарентность сделок, равноценный обмен информацией между его участниками.

**Региональные особенности организации бизнеса в рамках транснациональных корпораций.** Особенности экономического поведения ТНК формируются в первую очередь под воздействием институциональных особенностей страны базирования. Транснациональный бизнес сконцентрирован в определенных регионах. Известный американский исследователь Алан Рагман настаивает на региональном ареале коммерческой деятельности международных компаний<sup>2</sup>. В экономической науке выделено три существующих на сегодняшний день в мире стереотипа экономического поведения<sup>3</sup>:

- *Американский тип* опирается на индивидуалистические принципы развития социума, в котором мнение меньшинства должно быть уважаемо большей частью населения, меньшинство должно иметь возможности для самореализации и развития. Широко известно высказывание Генри Форда: «Что выгодно Ford — то выгодно и Америке». Оно демонстрирует, насколько коммерческие интересы одного предпринимателя могут быть выше общественных ценностей. Основопологающий приоритет американского типа экономического поведения — конкуренция, рассматриваемая как агрессивный путь развития экономики.

- *Европейский тип*, в противовес американскому, опирается на христианские ценности и корпоративные основы ведения бизнеса. Мнение большинства служит основой для принятия руководством компании стратегических решений. Общественная поддержка бизнеса ТНК европейского типа имеет место не только в случае согласованности целей государства, регионов и деловых структур, но и с учетом позиции большинства работников предприятия. Конкуренция здесь — гарант справедливой торговли.

- В *восточно-азиатском типе* преобладают горизонтально диверсифицированные ТНК, в настоящее время перекрестно владеющие акциями друг друга. Примерами такого типа ТНК могут служить японские дзайбацу, а впоследствии — кэйрэцу (см. параграф 7.4). Японский стереотип ведения бизнеса остается коллективистским. Для него специфичны преобладание групповых ценностей, рутины, приоритет коллективных интересов. Конкуренция обеспечивается гибкостью управления, обеспечиваемой неформальными отношениями. Вместе с тем высокая доля государственного вмешательства в экономику тормозит внутристрановую конкуренцию ТНК.

В табл. 5.2 представлена принадлежность крупнейших нефинансовых ТНК к различным странам.

---

<sup>1</sup> Мясникова Л. А. Глобализация экономического пространства и сетевая несвобода // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 1.

<sup>2</sup> См., например: Rugman A. The Regional Multinationals. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

<sup>3</sup> Нещадин А. Г. Общественные ценности, этика предпринимательства, процессы глобализации и особенности России // Корпоративный менеджмент. 2002. № 6. С. 16.

**Принадлежность к странам крупнейших нефинансовых ТНК  
по объему зарубежных активов<sup>1</sup>**

Страна	Количество компаний в списке 100 крупнейших за год					
	1995	2000	2005	2008	2011	2013
США	30	23	23	18	22	23
Великобритания	8	11	11	15	12	16
Франция	11	13	13	15	16	11
ФРГ	9	9	12	13	12	10
Япония	18	16	9	9	6	10
Швейцария	5	3	4	5	5	5
Китай, включая Гонконг и Тайвань	—	1	2	3	2	5
Испания	—	2	3	4	3	3
Италия	2	2	3	2	3	3
Швеция	3	3	1	3	3	2
Австралия	2	1	1	1	—	1
Австрия	—	—	—	—	1	1
Бельгия	2	1	1	—	1	1
Бразилия	—	—	—	—	1	1
Дания	—	—	—	—	1	1
Израиль	—	—	—	1	1	1
Канада	4	2	2	—	1	1
Люксембург	—	—	—	1	1	1
Малайзия	—	1	1	1	1	1
Нидерланды	1	3	3	2	1	1
Норвегия	—	1	2	1	1	1
Республика Корея	1	1	2	2	—	1
Австралия / Великобритания	1	1	—	—	2	—
Венесуэла	1	1	—	—	—	—
Ирландия	—	—	1	1	—	—
Нидерланды / Великобритания	2	2	2	—	2	—
Мексика	—	1	1	1	1	—
Португалия	—	—	—	1	—	—
Сингапур	—	—	1	—	—	—
США / Германия	—	1	1	—	—	—
Финляндия	—	1	1	1	1	—

<sup>1</sup> Сост. по данным ЮНКТАД ([www.unctad.org](http://www.unctad.org)).

Из табл. 5.2 можно сделать следующие выводы:

- лидирующая роль американских ТНК в списке крупнейших по объемам зарубежных активов, хотя и при заметном снижении их количества, сохраняется;

- позиции китайских ТНК (включая Гонконг и Тайвань), а также ТНК Великобритании и Италии понемногу усиливаются;

- японские ТНК теряют свое представительство в списке крупнейших.

Статистика за 2008 г. позволяет выявить влияние мирового экономического кризиса на состав списка крупнейших нефинансовых ТНК. В этот год несколько снизили свои позиции американские ТНК при сохранении и даже укреплении высоких позиций европейскими. Некоторые ТНК за рассматриваемый период меняли страну базирования. Так, компания *Anheuser-Busch InBev* в 2008 г. позиционировалась как голландская, а в 2000, 2005, 2011 и 2013 гг. — как бельгийская. Англо-голландские фирмы *Royal Dutch Shell* и *Unilever* в 2008 и 2013 гг. были заявлены как английские, Концерн *DaimlerChrysler* в 2000 и 2005 гг. значился как американско-германский, после разделения — как немецкий концерн *Daimler* и американская компания *Chrysler* (которая в 2013 г. не вошла в список крупнейших ТНК).

#### Размышляем самостоятельно

Дайте отраслевую характеристику крупнейших нефинансовых ТНК по наличию зарубежных активов с 1990 по 2013 г.

#### Основные показатели деятельности транснациональных компаний.

Деятельность ТНК оценивается как по абсолютным, так и по относительным показателям. Среди абсолютных показателей наиболее значимы размер зарубежных активов, продаж, прибыли, численность работников.

Крупнейшие ТНК мира по объему зарубежных активов, привлекаемого зарубежного персонала и зарубежных продаж (по данным ЮНКТАД) представлены соответственно в табл. 5.3, 5.4 и 5.5.

Таблица 5.3

#### Крупнейшие нефинансовые ТНК по объему зарубежных активов (2013 г.)

Ранг	Компания			Объем активов, млн долл.	
	название	страна базирования	отрасль	за рубежом	всего
1	<i>General Electric</i>	США	Электротехническое и электронное оборудование	331 160	656 560
2	<i>Royal Dutch Shell</i>	Великобритания	Нефтяная	301 898	357 512
3	<i>Toyota Motor</i>	Япония	Автомобилестроение	274 380	403 088
4	<i>ExxonMobil</i>	США	Нефтяная	231 033	346 808

Ранг	Компания			Объем активов, млн долл.	
	название	страна базирования	отрасль	за рубежом	всего
5	<i>Total</i>	Франция	Нефтяная	226 717	238 870
6	<i>British Petroleum</i>	Великобритания	Нефтяная	202 899	305 690
7	<i>Vodafone Group</i>	Великобритания	Телекоммуникации	182 837	202 763
8	<i>Volkswagen</i>	ФРГ	Автомобилестроение	176 656	446 555
9	<i>Chevron</i>	США	Нефтяная	175 736	253 753
10	<i>Eni</i>	Италия	Нефтяная	141 021	190 125

Таблица 5.4

**Крупнейшие нефинансовые ТНК  
по объему зарубежных продаж (2013 г.)**

Ранг	Компания			Объем продаж, млн долл.	
	название	страна базирования	отрасль	за рубежом	всего
1	<i>Royal Dutch Shell</i>	Великобритания	Нефтяная	275 651	451 235
2	<i>British Petroleum</i>	Великобритания	Нефтяная	250 372	379 136
3	<i>ExxonMobil</i>	США	Нефтяная	237 438	390 247
4	<i>Volkswagen</i>	ФРГ	Автомобилестроение	211 488	261 560
5	<i>Samsung Electronics</i>	Южная Корея	Электротехническое и электронное оборудование	188 833	209 727
6	<i>Total</i>	Франция	Нефтяная	175 703	227 901
7	<i>Toyota Motor</i>	Япония	Автомобилестроение	171 231	256 381
8	<i>Glencore</i>	Швейцария	Добыча полезных ископаемых и карьерные работы	153 912	232 694
9	<i>Walmart</i>	США	Розничная торговля	137 613	476 294
10	<i>Hon Hai Precision</i>	Тайвань	Электротехническое и электронное оборудование	131 557	133 362

**Крупнейшие нефинансовые ТНК  
по численности зарубежного персонала (2013 г.)**

Ранг	Компания			Численность персонала, тыс. чел.	
	название	страна базирования	отрасль	за рубежом	всего
1	<i>Hon Hai Precision</i>	Тайвань	Электротехническое и электронное оборудование	810 993	1 290 000
2	<i>Walmart</i>	США	Розничная торговля	800 000	2 200 000
3	<i>Nestle</i>	Швейцария	Продукты питания, напитки и табак	322 333	996 000
4	<i>Volkswagen</i>	ФРГ	Автомобилестроение	317 800	572 800
5	<i>IBM</i>	США	Электротехническое и электронное оборудование	306 758	431 212
6	<i>Carrefour</i>	Франция	Розничная торговля	267 590	364 795
7	<i>Deutsche Post</i>	ФРГ	Транспорт и хранение	266 360	435 285
8	<i>Siemens</i>	ФРГ	Электротехническое и электронное оборудование	244 000	362 000
9	<i>Tesco</i>	Великобритания	Розничная торговля	223 899	537 784
10	<i>Hutchison Whampoa</i>	Гонконг, КНР	Диверсифицированная	215 265	260 000

Список крупнейших по объемам зарубежных активов компаний лишь незначительно изменился в течение последних 10 лет. Этот факт можно объяснить прежде всего отраслевой структурой входящих в него компаний. Организация зарубежного производства требует больших усилий и государственного участия принимающей страны. Поэтому зарубежный бизнес в этих случаях будет более устойчивым к воздействию различных факторов. Половина попавших в рейтинг 2013 г. ТНК связана с добычей полезных ископаемых, что требует особой географической сети их сбыта.

Активные зарубежные продажи других компаний связаны либо с обслуживанием массовых рынков (электротехническое и электронное оборудование, автомобилестроение), либо с торговлей. В рейтинг 2013 г. вошли либо ТНК сферы услуг, либо фирмы, активно использующие преимущества принимающих стран в формировании своей стратегии пространственного размещения производства.

Значительная численность зарубежного персонала объясняется особенностями механизма функционирования секторов, к которым принадлежат соответствующие ТНК: услуги, сборочное производство. Основными мотивами активного привлечения местной рабочей силы выступают, соответственно, необходимость размещения хозяйственных единиц вблизи потребителя и возможность привлечения относительно дешевой рабочей силы.

Единственная фирма, попавшая во все три рейтинга, — это автомобилестроительная компания *Volkswagen* (ФРГ).

Кроме того, агентство *Forbes* составляет рейтинги крупнейших ТНК по объему полученной ими прибыли (табл. 5.6).

Таблица 5.6

### Крупнейшие ТНК по объему прибыли (2015 г.)

Ранг	Компания			Прибыль, млрд долл.
	название	страна базирования	отрасль	
1	<i>Vodafone Group</i>	Великобритания	Телекоммуникации	77,4
2	«Промышленный и коммерческий банк Китая»	Китай	Финансовый сектор (банковские услуги)	44,8
3	<i>Apple</i>	США	Электротехническое и электронное оборудование	44,5
4	«Китайский строительный банк»	КНР	Финансовый сектор (банковские услуги)	37,0
5	<i>ExxonMobil</i>	США	Нефтяная	32,5
6	«Сельскохозяйственный банк Китая»	КНР	Финансовый сектор (банковские услуги)	29,1
7	Банк Китая	КНР	Финансовый сектор (банковские услуги)	27,5
8	«Газпром»	РФ	Нефтяная и газовая	24,1
9	<i>Wells Fargo</i>	США	Финансовый сектор (банковские услуги)	23,1
10	<i>Samsung Electronics</i>	Республика Корея	Электротехническое и электронное оборудование	21,9

#### Размышляем самостоятельно

Как вы можете объяснить столь массовое присутствие ТНК финансового сектора в рейтинге *Forbes*? Насколько целесообразно сравнивать финансовые и нефинансовые ТНК по данному критерию?

По методологии, предложенной ЮНКТАД, экономическая деятельность ТНК оценивается с помощью различных комбинаций абсолютных показателей:

- общих и зарубежных активов;
- объемах общих и зарубежных продаж;
- общей и зарубежной численности зарубежных сотрудников;
- количества зарубежных филиалов;
- общей и зарубежной численности сотрудников;
- общего числа филиалов;
- количества стран присутствия.

С 1990 г., для характеристики вовлеченности ТНК в экономику зарубежных стран, ЮНКТАД ввела понятие «индекс транснациональности компаний».

*Индекс транснациональности (Transnationality Index, TNI)* показывает долю зарубежных операций компании относительно общих операций. Данная величина представляет собой невзвешенное среднее трех соотношений:

$$TNI = \left( \frac{A_z}{A_o} + \frac{\Pi_z}{\Pi_o} + \frac{\Pi_3}{\Pi_o} \right) / 3,$$

где  $A_z$  (зарубежные активы) — зарубежные основные и оборотные средства;  $A_o$  (общие активы) — общие основные и оборотные средства;  $\Pi_z$  (зарубежные продажи) — чистая сумма продаж товаров и услуг (валовая выручка от продажи за вычетом налога на добавленную стоимость и аналогичных налогов и сборов), произведенных зарубежными филиалами<sup>1</sup>;  $\Pi_o$  (общие продажи) — чистая сумма продаж товаров и услуг (валовая выручка от продажи за вычетом налога на добавленную стоимость и аналогичных налогов и сборов);  $\Pi_3$  (зарубежный штат) — общее количество сотрудников (как полностью, так и частично занятых) в зарубежных филиалах;  $\Pi_o$  (общий штат) — общее количество сотрудников (как полностью, так и частично занятых).

Значение индекса транснациональности фирмы не зависит от ее позиции в рейтинге абсолютных показателей по величине зарубежных активов, продаж и занятого персонала (табл. 5.7). Небольшая фирма, имеющая высокие показатели зарубежных операций и близкие по значению соответствующие общие характеристики, может занимать более заметную позицию в рейтинге индекса транснациональности.

Оценка динамики индекса транснациональности за последние годы позволяет сформулировать «правила игры» для достижения лидерства по данному показателю. Чтобы занять первую позицию в рейтинге транснациональности, фирма должна была иметь значение индекса от 93,2 (*Xstrata*, 2008 г.) до 98,2% (*Rio Tinto*, 2000 г.); попасть в первую тройку — от 90,3 (*Nokia*, 2008 г.) до 94,9% (*ABB*, 2000 г.), в десятку крупнейших — от 81,1 (*SABMiller*, 2005 г.) до 90,2% (*Vodafone Group*, 2011 г.). Таким образом, величина индекса фирм-лидеров определяется, среди прочих, политико-экономическими и конъюнктурными факторами мирового рынка. В предшествующем кризису 2008 г. значения показателя были невысокими. В послекризисные годы (2000, 2011) индекс лидирующих ТНК возрастает.

<sup>1</sup> В некоторых случаях данная величина может включать экспорт материнской компании, когда отсутствуют более специфические данные.

**Комплексная оценка ранжирования 10 крупнейших по индексу транснациональности  
ТНК нефинансовых секторов (2013 г.).<sup>1</sup>**

по индексу транснациональности	Ранг			Компания			Индекс транснациональности, %
	по зарубежным активам	по зарубежным продажам	по зарубежному персоналу	название	страна базирования	отрасль	
1	15	17	3	<i>Nestle</i>	Швейцария	Продукты питания, напитки и табак	97,1
2	3	73	28	<i>Anglo American</i>	Великобритания	Добыча полезных ископаемых и карьерные работы	95,9
3	3	53	16	<i>Anheuser-Busch InBev</i>	Бельгия	Продукты питания, напитки и табак	93,3
4	6	80	68	<i>British American Tobacco</i>	Великобритания	Продукты питания, напитки и табак	91,0
5	4	85	60	<i>Linde</i>	ФРГ	Химическая	91,0
6	9	97	91	<i>Barrick Gold</i>	Канада	Добыча золота	89,2
7	5	87	55	<i>SABMiller</i>	Великобритания	Продукты питания, напитки и табак	89,1
8	3	25	13	<i>Vodafone Group</i>	Люксембург	Металлургия	89,0
9	7	34	36	<i>Водафону</i>	Великобритания	Телекоммуникации	88,9
10	93	95	25	<i>WPP</i>	Великобритания	Деловые услуги	87,8

<sup>1</sup> По данным ЮНКТАД.

*Индекс интернационализации (Internationalization Index, II)* рассчитывается как отношение зарубежных аффилированных структур к общему количеству контролируемых рассматриваемой фирмой компаний:

$$II = \frac{\Phi_3}{\Phi_0},$$

где  $\Phi_3$  — количество зарубежных филиалов;  $\Phi_0$  — общее количество аффилированных структур.

*Индекс географического распространения (Geographical Spread Index, GSI)* рассчитывается как квадратный корень из индекса интернационализации, умноженного на количество стран — получателей ПЗИ рассматриваемой фирмы:

$$GSI = \sqrt{II \cdot C},$$

где  $C$  — количество стран — получателей ПЗИ рассматриваемой фирмы.

Для крупнейших нефинансовых ТНК индекс интернационализации публиковался в отчетах ЮНКТАД до 2006 г. Индекс географического распространения определяется только в отчетах по финансовым ТНК.

Относительные показатели в большей степени задействованы для объяснения и принятия решений в области пространственного размещения активов ТНК в контексте региональной характеристики организации международного бизнеса ТНК.

## Выводы

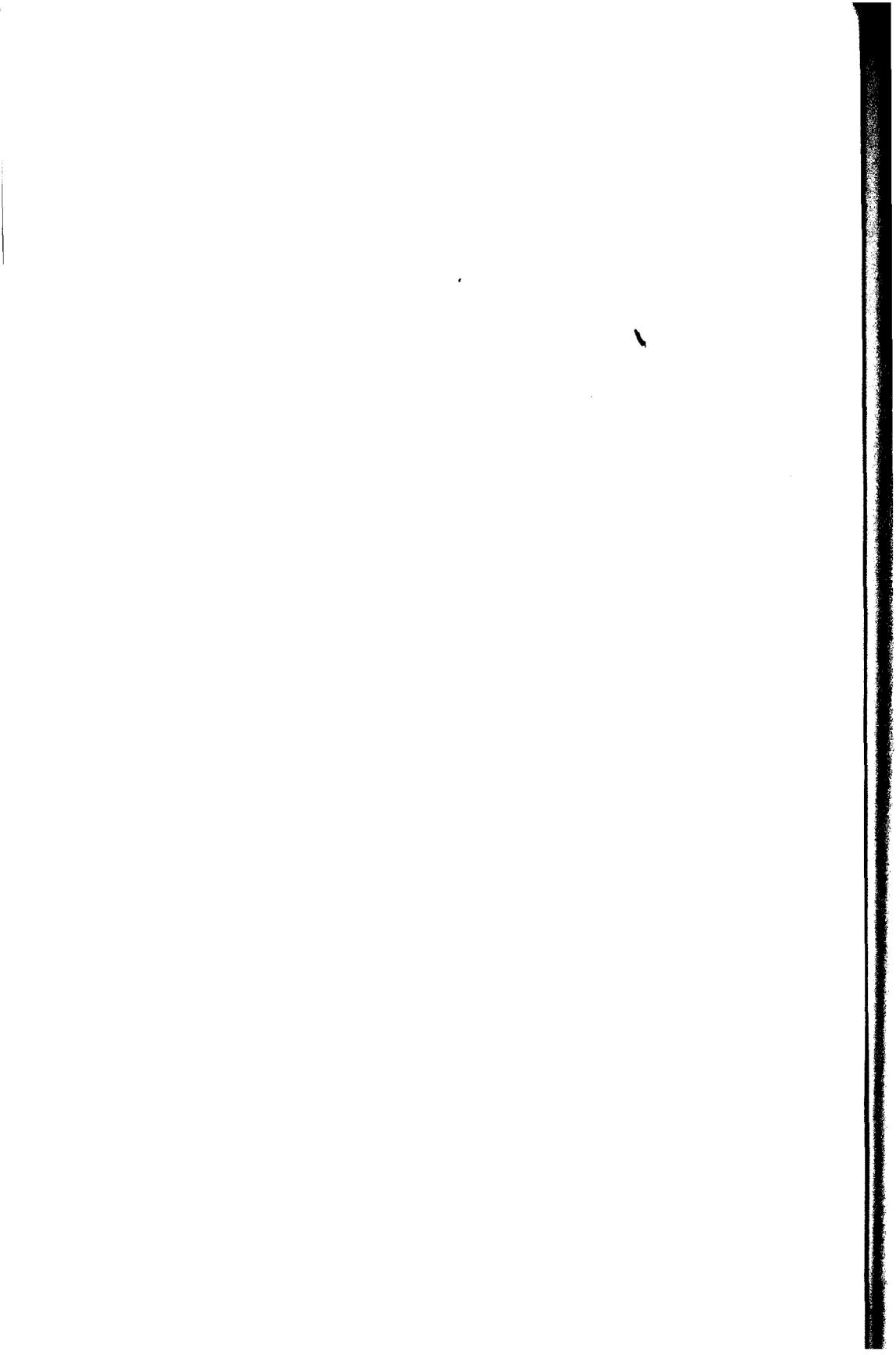
Институциональная структура мировой экономики сложна и многообразна. Она представлена различными по своей природе механизмами принятия решений и степени влияния на элементы. Взаимодействия этих элементов (которые часто носят разнонаправленный характер) способствуют развитию всей системы. При оценке тех или иных процессов, происходящих в мировой экономике и международных экономических отношениях, необходимо учитывать роль не только формальных, но и неформальных институтов, степень влияния которых может быть достаточно велика.

Международные экономические организации — важная часть современной международной системы, обеспечивающая стабильность и предсказуемость ее функционирования. История развития и деятельности международных экономических организаций показывает, насколько тесно они были связаны с современной жизнью индустриального и постиндустриального общества и экспансией европейской системы международных отношений на остальной мир. Несмотря на то что в конце XX в. проявилась тенденция к сосредоточению главных функций по регулированию и мониторингу важнейших процессов мировой экономики в рамках небольшого количества организаций, таких как МВФ, Всемирный банк и ВТО, вызванная экономическим кризисом потребность в оперативном реагировании на возникшие проблемы мировой экономики привела к возрастанию роли сравнительно нового типа взаимоотношений крупнейших экономик мира — международных контактных групп, в том числе Группы двадцати.

В процессе развития интернационализации хозяйственной жизни заметно усиливается роль ТНК. В связи с этим в настоящее время сложилось множество понятий ТНК, разработанных как в рамках международных организаций, так и отдельными исследователями, которые не противостоят друг другу.

### **Вопросы и задания**

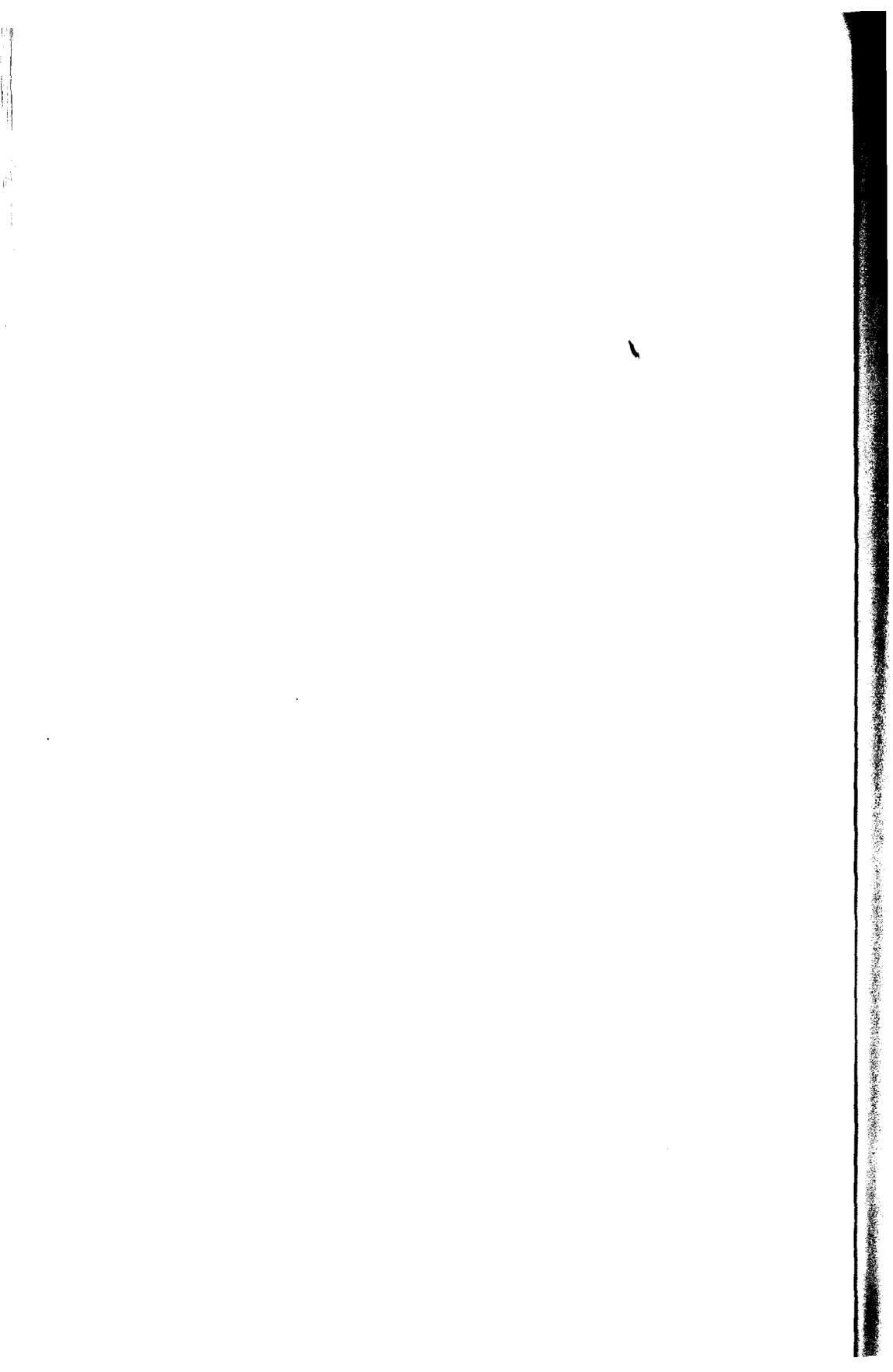
1. Объясните роль институтов в современной мировой экономике.
2. По каким критериям различают формальные и неформальные институты мировой экономики?
3. Постарайтесь на примере ЕС, НАТО, ЕАЭС выявить роль неформальных институтов в принятии решений внутри этих организаций.
4. Оцените роль международных неправительственных организаций в решении современных глобальных проблем.
5. Назовите основные функции международных экономических организаций.
6. С какими факторами связаны появление и возрастающее значение международных контактных групп при регулировании мирохозяйственных связей?
7. В чем состоит роль принципа, который называют «правоориентированным подходом», при создании международных институтов, регулирующих экономическую деятельность?
8. Назовите основные особенности участия России в регулировании мирохозяйственных связей.
9. Охарактеризуйте понятие «транснациональная корпорация».
10. Выделите основные этапы развития ТНК.
11. Назовите региональные особенности организации бизнеса в рамках ТНК.
12. Приведите основные показатели деятельности ТНК.



**Раздел II**  
**СТРАНЫ И РЕГИОНЫ В МИРОВОЙ**  
**ЭКОНОМИКЕ**

---

---



## Глава 6

# ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН И РЕГИОНОВ МИРА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- характеристики и ключевые отличия, особенности и недостатки моделей национального экономического развития;
- основные факторы — детерминанты и возможные причины случайного характера, определяющие конкурентоспособность национальных экономик;

**уметь**

- классифицировать страны в соответствии с присущими им специфическими характеристиками национального экономического развития;
- выявлять характер устойчивости имеющихся национальных конкурентных преимуществ;
- предлагать комплекс мер, направленных на повышение конкурентоспособности национальных хозяйствующих субъектов;

**владеть**

- навыками классификации основных моделей макроэкономического развития стран и регионов мира;
  - моделью конкурентного ромба Майкла Портера для определения степени конкурентоспособности тех или иных стран в системе мирохозяйственных связей на основе анализа факторов, определяющих национальные конкурентные преимущества;
  - методикой оценки национальных конкурентных преимуществ в контексте развития соответствующих отраслей или кластеров отраслей или же в целом для экономики данного государства.
- 

### 6.1. Характеристика основных моделей макроэкономического развития

В современном мире сложилось несколько моделей макроэкономического развития. Выбор модели, в максимальной степени соответствующей условиям данного государства, обусловлен многими факторами. Среди них: географическое положение страны, особенности развития языка и культуры (в том числе — религиозной), экономики и социальной среды. Вместе с тем если мы посмотрим на эволюцию стратегии управления национальной экономикой, то обнаружим следующие особенности.

Основой современной глобальной капиталистической системы послужила рыночная модель экономики, так называемый классический капита-

лизм эпохи свободной конкуренции. С известной долей условности можно утверждать, что в его рамках законы спроса и предложения действовали так, как описывают учебники, а основными факторами производства были труд, земля и капитал. Классической модели свободной рыночной экономики были свойственны относительно неограниченные экономический эгоизм и свобода предпринимательства, при этом приоритеты в развитии национального хозяйства были отданы частной инициативе.

Однако уже в последние десятилетия XIX в. ситуация постепенно меняется в связи с тем, что действие рыночных сил нуждается в корректировке в тех случаях, когда рыночные механизмы производят негативные внешние эффекты (экстерналии) для хозяйствующих субъектов и общества. Силой, способной уравновесить подобные экстерналии, в условиях действия конкурентного рыночного порядка постепенно становится государство, в руках которого находится соответствующий инструментарий регулирующих и регламентирующих мер, сглаживающий отрицательные последствия свободной рыночной конкуренции.

Первая половина XX в., в свою очередь, ознаменовалась чередой мировых войн и масштабных вооруженных конфликтов. В условиях масштабных военных действий эпохи Первой мировой войны в национальных экономиках государств, вовлеченных в вооруженный конфликт, происходили значительные трансформации. Образно говоря, стране стали нужны пушки, а не масло. Частный сектор оказался неспособным в полной мере реализовать военные заказы правительства на рыночных условиях. Приоритеты в национальном хозяйстве еще больше сдвинулись в сторону государства. Оно — основной заказчик и главный потребитель в экономике военного времени, в его руках находилась финансовая мощь страны, система денежного обращения, оно все активнее вмешивалось в дела частного сектора, забирая под свой контроль стратегически важные предприятия.

Установить государственный контроль над военной экономикой оказалось не только необходимо, но и возможно благодаря концентрации и централизации капитала, возникновению так называемых монополий. Сформировавшаяся модель получила название государственно-монополистического капитализма. Ее характерной чертой стало государственное регулирование хозяйственных отношений: расширение налоговой базы правительства, национализация, а то и конфискация целого ряда предприятий, использование элементов планирования при организации выпуска вооружений.

Поскольку экономика переориентировалась на обеспечение военного потенциала, все чаще давал о себе знать дефицит производства товаров потребительского назначения. Одним из неблагоприятных последствий войны стал кризис государственных финансов из-за необычайно высокого в сравнении с прежними временами роста расходов правительства (эти расходы покрывались не столько повышением налогов, сколько эмиссией, из-за чего возникла невиданная ранее инфляция).

После окончания Первой мировой войны в ведущих странах отмечался примерно десятилетний период возврата к прежней модели свободного рынка, однако перенесение старых принципов экономического поведения

на новую почву привело к невиданной волне финансовых спекуляций, полностью разбалансировало спрос и предложение на рынке товаров. Для капиталистического мира наступила Великая депрессия, со всей очевидностью продемонстрировавшая недееспособность свободной рыночной экономики в новых условиях хозяйствования.

На основе осмысления реалий жесточайшего экономического кризиса 1929—1933 гг. возникли новые концепции, объясняющие причины неудач традиционных методов управления национальным хозяйством и предлагающие новые подходы к макроэкономическому регулированию. Наибольший успех имела теория Дж. Кейнса, суть которой сводилась к необходимости полномасштабного государственного вмешательства в экономику в кризисные периоды. Свободный рынок эпохи классического капитализма стал достоянием истории, а в экономике ведущих стран началась этатизация.

---

**Этатизация** — расширение государственного вмешательства в хозяйственную активность, включая контроль над ключевыми отраслями экономики, рынком труда, ценообразованием, а также в антимонопольную политику.

---

Основывающаяся на кейнсианских постулатах модель развития получила также название *экономики спроса*, поскольку одной из главных задач макроэкономической политики объявлялось стимулирование спроса. Правительство в данной модели превратилось в крупнейшего заказчика, финансируя поставки, осуществляемые частными подрядчиками, из бюджетных средств. Государство также проводило активную социальную политику, организуя общественные работы и устанавливая минимальные стандарты на уровень заработной платы и пособий по безработице и нетрудоспособности. Широкомасштабные государственные расходы на все проводимые программы в рамках нового экономического курса покрывались преимущественно за счет механизма внутреннего долга, а также путем увеличения налогового бремени.

Тяжелый удар по экономике ведущих стран нанесла Вторая мировая война, а также последовавшие вслед за ней конфликты в Индокитае. В условиях мобилизации всех имеющихся ресурсов для решения задач национальной обороны, а потом и послевоенного восстановления хозяйства, для поддержания социальной стабильности только государство могло быть гарантом общественной безопасности. Именно в таких нелегких условиях кейнсианская модель экономики спроса получила распространение и признание, продемонстрировала свою эффективность.

Параллельно с возникновением и развитием кейнсианской модели, которая была характерна для стран Западной Европы и Северной Америки, существовала и другая модель управления национальным хозяйством. Она известна под названием модели централизованно управляемого хозяйства или же *административно-командной системы*. К ней принято относить не только социалистические государства (прежде всего СССР), но и ряд стран, входивших в капиталистическую систему. Многие элементы централизованно управляемой экономики военно-феодалного типа суще-

ствовавали, в частности, в Японии. Еще в большей степени указанная модель реализовывалась в гитлеровской Германии, для которой был характерен национал-социализм с небольшими рудиментами рыночного хозяйства. Для стран, в которых функционировала административно-командная система, были характерны внерыночные механизмы управления, карточная система распределения, индустриальная гигантомания, тотальный государственный контроль и чрезмерная идеологизация экономики.

С окончанием Второй мировой войны Германия и Япония оказались оккупированы державами-победителями, насаждавшими здесь свои экономические порядки. Так, западные земли Германии и Япония вскоре перешли на новую модель развития, причем в основе перехода лежали реформы, проведенные по рецептам ведущих американских и немецких экономистов либеральной ориентации.

Восточная Германия (ГДР) оказалась в советской зоне оккупации, и здесь была внедрена социалистическая административно-командная система, которая была доведена властями ГДР до абсурдного совершенства. Несмотря на свои преимущества в виде государственной заботы за ростом благосостояния и качества досуга трудящихся, тотальная система слежки за населением с целью поддержания лояльности режиму и изощренная «полоса препятствий» для предотвращения бегства несогласных на Запад в виде Берлинской стены стали своеобразной гордостью немецкого социализма, ревностно оберегавшего своих граждан от влияния рыночной идеологии.

Развернувшееся экономическое соревнование между социалистической и капиталистической системами привело к тому, что социальные гарантии все активнее стали устанавливаться и на Западе. Особенно это было характерно для стран Западной Европы и Канады. Здесь активно регулируемая государством экономика постепенно превращалась в так называемое социальное рыночное хозяйство, а само государство — в так называемое государство благоденствия. В этих условиях действие жестких законов конкуренции и рыночная стихия смягчались проводимой правительством в интересах значительной части населения экономической политики. В странах социализма, напротив, все чаще шли дискуссии о пользе развития товарно-денежных отношений, о становлении «социалистического рынка». На почве осмысления растущего взаимодействия двух социально-экономических систем возникла теория конвергенции. Ее сторонники предсказывали грядущее слияние капитализма и социализма в единую систему, развивающуюся по общим законам.

Этатистская модель развития, к которой в первые послевоенные десятилетия в той или иной степени может быть отнесена и капиталистическая, и социалистическая экономика, оказалась довольно действенной в условиях экстенсивного роста. У большинства стран, принадлежавших к противоположным экономическим системам, еще были в наличии не вовлеченные в производство природные и человеческие ресурсы. Огосударствление способствовало быстрой индустриализации, помогало в условиях мобилизационной экономики военного времени, послужило послевоенному восстановлению народного хозяйства.

И кейнсианская экономика спроса в капиталистических странах, и административно-командная система социализма более или менее благополучно

просуществовали вплоть до середины 1970-х гг. Однако в условиях перехода к преимущественно интенсивному развитию государственное регулирование экономики, разросшееся до своего критического уровня, начало давать ощутимые сбои.

Повышение роли государства в экономике привело к тому, что налоговая система с высокими ставками обложения доходов компаний и частных лиц дестимулировала предпринимательскую деятельность. Социальная политика правительства с гарантиями пособий по безработице породила иждивенчество в обществе. Экономический рост замедлился, а все большая часть бизнеса стала уходить в тень, скрываясь от конфискационного налогообложения. Экономические кризисы конца 1970-х — начала 1980-х гг. (особенно нефтяные шоки) усугубили ситуацию, вызвав топливный голод в ведущих странах. Гигантомания промышленного развития нанесла существенный ущерб окружающей среде. Очевидными стали две задачи: пересмотр роли государства в экономике и переход на новые технологии, экономящие природные ресурсы.

Кризис экстенсивной модели этатистского толка привел к тому, что в условиях становления нового постиндустриального общества отпала необходимость в полномасштабной предпринимательской деятельности государства. В экономической теории на передний план вновь вышли идеи о возврате к «старым добрым» принципам либерализма, но уже на новом витке развития. На смену кейнсианской идеологии приходит неоконсерватизм (иногда называемый неолиберализмом).

Доктрина неоконсерватизма (неолиберализма) предписывала государству совершенно иную роль в экономике. На смену прямому вмешательству правительства в действие рыночных механизмов должно было прийти косвенное регулирование экономики. Государству следовало отказаться от предпринимательской деятельности в целом ряде отраслей экономики, передав их в ведение частного бизнеса. В сфере государственной ответственности должны были остаться только поддержание жизненно важной общественной инфраструктуры, оборона, разработка и соблюдение законов, а также финансовая и кредитно-денежная системы.

В рамках новой стратегии проводились широкомасштабные неоконсервативные реформы: менялась налоговая политика (низкие налоговые ставки стимулировали предпринимательство и трудовую деятельность), проводилась приватизация государственной собственности, несколько ограничивались социальные программы. В этих условиях в экономической политике акцент делался на кредитно-денежную сферу, и прежде всего контроль над процессом денежной эмиссии.

В результате среди стран с развитой экономикой в последней трети XX в. распространение получили три модели управления национальным хозяйством.

*Неоконсервативная (неолиберальная) модель*, характерная для англосаксонских стран, таких как США, Великобритания, Канада, Ирландия, Австралия и Новая Зеландия. Эта модель сложилась к концу 1980-х — началу 1990-х гг. Она изначально отличалась минимальным вмешательством государства в экономику и высокой предпринимательской активностью. По сравнению с остальными развитыми странами в отмеченных

государствах заметно сократилась доля государственной собственности, за счет уменьшения расходной части бюджета снизился уровень социальной защиты населения.

С середины 1980-х гг. до 2000-х гг. англосаксонские страны демонстрировали довольно высокую динамику экономического развития. Однако за это пришлось «заплатить» увеличением неоднородности общества, довольно резко дифференцированного по уровню доходов. Серьезным испытаниям данная модель подверглась в условиях мирового кризиса 2008–2009 гг. Как считают современные критики англосаксонского неоконсерватизма (неолиберализма), именно упор на саморегулирующийся потенциал рынка стал одной из причин возникновения сначала ипотечного, затем банковского, а потом уже и глобального экономического кризиса.

При этом в условиях кризиса англосаксонские страны (прежде всего США и Великобритания) прибегли к объемному государственному финансовому стимулированию своей национальной экономики, а также приняли решение о внесении существенных коррективов в программы развития социального сектора (реформа здравоохранения и планы строительства сети высокоскоростных железных дорог в США, меры по поддержке занятости в Великобритании и Ирландии и др.). Тем не менее, хотя из первого глобального экономического кризиса страны англосаксонской модели развития вышли без серьезных материальных потерь, они понесли при этом существенный репутационный ущерб, перестав быть эталоном для прежних последователей неоконсерватизма (неолиберализма).

*Современная модель социального рыночного хозяйства* характерна для многих стран континентальной Европы. В этих странах, несмотря на частичный отказ от «экономики всеобщего благоденствия» периода 1960–1970-х гг., по-прежнему велика роль государства, сохраняющего в своей собственности значительное число предприятий в различных отраслях народного хозяйства, высок уровень государственных расходов, реализуются широкомасштабные программы социальной защиты населения.

Доходы частного сектора экономики перераспределяются через налоговую систему, довольно обременительную для предпринимателей и лиц с высокими доходами. По существу, такая модель — это социал-либерализм, своеобразный компромисс между социализмом и капитализмом, призванный способствовать достижению общественной гармонии. Однако говорить о том, что такая модель идеальна, преждевременно. К числу ее недостатков относятся высокий уровень безработицы, дефицит государственных финансов, неэффективность государственного предпринимательства в ключевых отраслях экономики. Тем не менее, социальное рыночное хозяйство позволило континентальным европейским странам с более благоприятными социальными последствиями выдержать удар мирового экономического кризиса.

Упор на регулирование и сознательный отказ от спасения многих компаний-банкротов за счет государственного финансового стимулирования способствовали более благоприятной ситуации в сфере государственных финансов этих стран в 2008–2009 гг. в сравнении с англосаксонскими экономиками, а инициированные правительством Франции мощные про-

граммы развития инфраструктуры (к примеру, создание новой транспортной системы Большого Парижа) гарантировали устойчивое развитие в условиях кризиса различным регионам страны, обеспечивая занятость населения, промышленные заказы и создавая дополнительные рынки товаров и услуг. Хорошо пережили кризис Германия, сохранившая большинство рабочих мест и предприятий благодаря государственной поддержке ряда отраслей национального хозяйства, а также страны Бенилюкса и Скандинавии.

Вместе с тем глобальный экономический кризис нанес ощутимый удар по государствам Южной Европы (Греции, Испании, Португалии, Кипру), в которых избыточно объемный общественный сектор экономики не соответствовал ее реальной эффективности. Данным государствам пришлось пережить тяжелую ситуацию в сфере государственных финансов (существенный дефицит бюджета привел к масштабному увеличению государственного долга), а в некоторых случаях даже дефолт по государственным долговым обязательствам. Только своевременная финансовая поддержка со стороны институтов ЕС и МВФ способствовала нормализации ситуации на юге Европы, но масштабное сокращение социальной поддержки, повышение налогов и рост безработицы из-за банкротства убыточных предприятий сохраняют напряженность в данном регионе.

*Восточноазиатская модель* действует в странах Восточной Азии (Япония, Южная Корея, Тайвань, Сингапур). Ее особенности — в своеобразной восточной клановости, тесном переплетении интересов предпринимателей и государства, экспортной ориентации национальной экономики. Совсем недавно такая стратегия считалась надежным фундаментом «японского чуда», но валютно-финансовый кризис конца 1990-х гг. и экономический спад в Японии на рубеже XX—XXI вв. продемонстрировали ее отрицательные черты. С приходом глобального экономического кризиса 2008—2009 гг., страны данной группы еще раз убедились в недостатках экспортно ориентированной модели, а мощные антикризисные программы финансового стимулирования экономики, скорее всего, внесли свой вклад в ухудшение ситуации в сфере государственных финансов некогда успешной Страны восходящего солнца.

Основные характеристики моделей развития ведущих стран на примере наиболее характерных представителей каждой из них представлены в табл. 6.1.

Что касается бывших социалистических стран, в которых развивалась административно-командная система, то ее кризис пришелся на конец 1980-х гг. Плановая экономика оказалась невосприимчивой к быстрым изменениям в глобальном мире, она была неспособна поддерживать интенсивное развитие. Социалистические государства не выдержали конкуренции с Западом и стали на путь внедрения рыночной модели развития, переход к которой определяет сегодня их статус стран с переходной (от административно-командной к рыночной) экономикой. При этом страны Центральной и Восточной Европы, а также государства Балтии в целом тяготеют к социальному рыночному хозяйству, но в некоторых случаях активно заимствуют и элементы англосаксонской модели, что говорит о симбиозе их моделей развития.

Основные модели экономического развития ведущих стран

Название	Особенности	
	положительные	отрицательные
Неоконсервативная (неолиберальная) модель развития (США, Великобритания, Канада, Ирландия, Австралия, Новая Зеландия)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Гибкий рынок труда;</li> <li>свободный рынок товаров и услуг;</li> <li>низкий уровень налогов;</li> <li>жестокая конкуренция, в условиях которой выживают сильнейшие и лучшие производители;</li> <li>акционерный капитализм (над менеджерами довлеет цель получения максимально возможной прибыли в интересах акционеров);</li> <li>быстрая адаптация к изменениям внутренней и внешней среды</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Неравенство в распределении доходов;</li> <li>невысокое качество общественных товаров и услуг (в частности, среднего образования, общественной транспортной инфраструктуры);</li> <li>проблемы в здравоохранении (например, отсутствие медицинских страховок у 50 млн американцев);</li> <li>низкий уровень сбережений и инвестиций;</li> <li>капитализм, нацеленный на краткосрочную перспективу, получение быстрых результатов любой ценой;</li> <li>упор на рыночное саморегулирование, риски развития кризисов;</li> <li>ошибки менеджмента компаний (включая недооценку рисков) могут привести к серьезным финансовым последствиям для бизнеса</li> </ul>
Социальное рыночное хозяйство (Германия, Франция, Италия, государства Бенилюкс, Скандинавские страны, страны Южной Европы)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Отличный уровень образования и переподготовки;</li> <li>«государство благоденствия» с мощной системой социальной защиты граждан и отличной общественной инфраструктурой;</li> <li>социальная гармония в обществе;</li> <li>возможны тесные связи между банками и компаниями, помогающие широкомасштабному инвестированию;</li> <li>высокая социальная устойчивость в кризисный период</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Излишне сильные профсоюзы;</li> <li>высокий уровень налогообложения;</li> <li>слишком щедрые пособия по безработице и законодательные ограничения ведут к устойчиво высокому уровню безработицы и существенно замедляют экономический рост;</li> <li>иждивенческие настроения населения — получателей социальных пособий не способствуют гибкости и эффективности рынка труда;</li> <li>многочисленные регламентационные и регулятивные ограничения (например, на продолжительность рабочей недели) тормозят предпринимательские инициативы</li> </ul>

Окончание табл. 6.1

Название	Особенности	
	положительные	отрицательные
Восточно-азиатская модель (Япония, Южная Корея, Тайвань, Сингапур)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Система пожизненного найма поощряет лояльность и высокий профессиональный уровень работников;</li> <li>высокое качество общественных товаров и услуг, особенно образования;</li> <li>тесные связи между банками и компаниями;</li> <li>корпоративная перекрестная система участия защищает менеджеров от нетерпеливости акционеров, позволяя сконцентрироваться на долгосрочной инвестиционной перспективе;</li> <li>приоритет отдается долгосрочной перспективе развития</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Компании, защищенные от полномасштабного действия на них рыночных сил, затрудняются эффективно использовать свой капитал, недостаточно конкурентоспособны на внешних рынках;</li> <li>мощное финансовое стимулирование экономики со стороны государства ухудшает ситуацию в сфере государственных финансов</li> </ul>

Отдельные альтернативные модели развития представляют государства БРИКС. Хотя формально они объединены в одну группу наиболее крупных стран с развивающимися рынками, обладающими достаточно весомым потенциалом в силу наличия разнообразных факторов производства (прежде всего человеческих ресурсов и полезных ископаемых), однако модели развития каждой из стран данной группы существенно различаются.

### Примеры из практики<sup>1</sup>

БРИКС — это новая неформальная организация, состоящая из (в порядке расшифровки аббревиатуры) Бразилии, России, Индии, Китая и Южно-Африканской Республики и созданная на базе международного соглашения для решения ряда важных политических и экономических задач наиболее крупных стран с развивающимися рынками, к которым относятся государства БРИКС. За несколько последних лет политические и экономические позиции БРИКС в мире значительно окрепли. Сейчас БРИКС стоит в одном ряду с такими объединениями, как Группа двадцати и Группа восьми, став мощным и активным игроком на мировой арене.

С точки зрения демографии, в странах — членах БРИКС проживает половина населения всей планеты, а в плане экономики на нее приходится чуть более четверти (27%) мирового хозяйства. В 2013 г. ВВП стран БРИКС составил по паритету покупательной способности около 30,2 трлн долл.

Нужно отметить, что, учитывая значительное влияние экономики США на другие страны и регионы мира, государства БРИКС объединились ради экономического соперничества с США и еще большей активности на мировых рынках. Заявленная цель данной группы — поддержка и объединение развивающихся стран. Она также консолидирует свои усилия для поддержания мира и единства ради ликвидации классового разрыва между разными государствами.

Страны БРИКС трудятся над формированием новой модели мирового экономического развития. Иначе говоря, лидеры государств, входящих в данную группу, нацелены на создание новой экономической формации, а не на лидерство в уже существующей системе мировой экономики.

Так, Китай, ощутив необходимость перехода к интенсивной форме экономического роста, к концу XX в. существенно изменил свою прежнюю модель развития, в основе которой лежал акцент на преобладание вне-рыночных форм хозяйствования. На смену административно-командной системе здесь пришла рыночная экономика с ведущей ролью государственного сектора и сохранением коммунистической идеологии. В условиях глобального экономического кризиса 2008—2009 гг. Китай, тем не менее, оказался одной из немногих национальных экономик, которые избежали отрицательных темпов экономического роста. Многие экономисты в кризисный период даже представляли тандем США — Китай в качестве главной движущей силы посткризисного развития современной системы мирохозяйственных связей (так называемая Большая двойка (G2), или *Chimerica*). Впрочем, в силу идеологических и геополитических разногласий двух крупнейших экономик мира едва ли можно всерьез говорить о наличии стремлений к тесному деловому сближению между США и Китаем. Вместе с тем Китай оказывается в достаточно выигрышной пози-

<sup>1</sup> БРИКС и ее влияние на многополярный мир // ИноСМИ. 2014. 11 августа. URL: <http://inosmi.ru/world/20140811/222300359.html>.

ции из-за возникших в 2014 г. разногласий между Россией и Западом: его позиции в мировой экономике на фоне новых геополитических вызовов будут неизбежно усиливаться, при этом Китай может с выгодой для себя участвовать и в отношениях с Россией, и в торговле с западными странами.

Определенная близость моделей развития прослеживается для Индии, Бразилии и ЮАР. Это своеобразный симбиоз из положительных свойств, присущих свободной рыночной экономике и предпринимательской активности населения, а также отрицательных характеристик неэффективной и коррупционной государственной бюрократии, тормозящей развитие. При этом все три страны отличаются приверженностью принципам демократии и проявления широких свобод в избирательных кампаниях, что нередко сопряжено с демагогией и популизмом избранных политиков. Вместе с тем для всех трех стран характерно и масштабное расслоение населения по уровню доходов, а для Индии — еще и по кастам.

В свою очередь, Россия в начале 2014 г. в очередной раз столкнулась с непростым выбором пути (и, несомненно, модели) своего дальнейшего развития, который пока не определен. Вместе с тем для России во многие исторические периоды была характерна так называемая *импульсная модель развития*, частые колебания (импульсы) в которой были связаны как с ясностью внутренних приоритетов и соответствующим образом направленных инвестиционных ресурсов, так и с реакцией экономики на благоприятные или, напротив, неблагоприятные импульсы, посылаемые извне. Можно ожидать, что в условиях очередной конфронтации со странами Запада модель развития РФ будет представлять собой жестко регулируемый государством рынок с импортозамещением основных товаров и услуг и масштабной мобилизацией внутренних ресурсов для преодоления негативных последствий внешней изоляции страны.

#### Размышляем самостоятельно

Какая из рассмотренных моделей развития различных стран, на ваш взгляд, наиболее подходит для адаптации в российских условиях?

Стоит отметить, что непросто, если вообще возможно, сделать однозначный выбор в пользу той или иной модели. У каждой страны есть свои неповторимые принципиальные особенности. В этих условиях единой универсальной социально-экономической стратегии, скорее всего, просто не существует. Любому государству в каждый конкретный период развития могут подходить различные варианты макроэкономической политики. Самое главное, чтобы при этом макроэкономическая политика содействовала росту конкурентоспособности национальной экономики.

## 6.2. Конкурентоспособность национальной экономики в мировом хозяйстве

От чего зависит международная конкурентоспособность страны? Какие факторы лежат в ее основе? Что такое конкурентоспособность националь-

ной экономики? Почему одни страны добились значительных успехов в своем развитии, а другие нет? Почему определенные компании, представляющие достаточно небольшую группу стран, стабильно лидируют на мировом рынке?

Многих экономистов прошлого и настоящего волновали и продолжают волновать данные вопросы. Довольно просто определить конкурентоспособность одной отдельно взятой компании, принимая во внимание получаемую ей прибыль, уровень технологий, лидерство на рынке и т.п. Но как определить конкурентоспособность целой страны? Какие макроэкономические показатели при этом следует рассматривать? Стабильный курс национальной валюты, положительное сальдо платежного баланса, обеспеченность природными ресурсами?

Современное развитие целого ряда ведущих стран задает немало загадок. Япония и страны ЕС получают преимущества из-за снижения курса национальных валют по отношению к американскому доллару. Экономика США, несмотря на огромный дефицит платежного баланса, не имеет равных в мире по своему потенциалу. История послевоенного развития таких стран, как Германия, Италия, Япония и Южная Корея, — это история успеха государств, большинство из которых потерпели поражение во Второй мировой войне и изначально были обделены природными ресурсами. Так что же такое конкурентные преимущества и откуда они возникают?

Ответ на приведенные выше и аналогичные им вопросы дает теория известного американского экономиста Майкла Портера из Гарвардской школы бизнеса. Работая в созданной президентом США Рональдом Рейганом Комиссии по конкурентоспособности американской промышленности, М. Портер задался целью определить термин «конкурентоспособность» применительно к государству. В результате его исследований в свет вышла знаменитая книга «Конкурентные преимущества наций»<sup>1</sup>, в которой детально рассмотрены проблемы современной международной конкуренции.

Новизна подхода М. Портера заключалась в том, что он предложил рассматривать конкурентоспособность стран через призму конкурентоспособности компаний, представляющих данные страны на мировом рынке. По М. Портеру, конкурентоспособность отдельно взятого государства связана с производительностью нации, т.е. с эффективным использованием всех имеющихся ресурсов — сырья, рабочей силы, капитала. Рассматривать степень благосостояния государства следует с микроэкономического уровня — уровня одной отдельно взятой фирмы, поскольку в конечном счете ВВП и национальный доход страны создаются компаниями-производителями.

М. Портер отмечал, что даже в самых благополучных странах не все отрасли промышленности и не все компании могут одновременно процветать. Успехи развития национальной экономики зависят от деятельности определенного ядра компаний, характеризующихся высокой международной активностью. Причем данные фирмы, как правило, в каждой стране представляют довольно небольшой круг отраслей народного хозяйства.

---

<sup>1</sup> Porter M. The Competitive Advantage of Nations. N. Y. : Free Press, 1990 (в переводе — Портер М. Международная конкуренция. М. : Международные отношения, 1993).

Поскольку, по М. Портеру, изначально конкурентоспособны не страны, а национальные компании данных стран, то для успеха в конкурентной борьбе фирмы должны обладать одним из двух преимуществ: иметь низкие издержки производства либо дифференцировать качество продукта в расчете на высокий уровень цен. Конкуренция на мировом рынке заставляет компании постоянно сравнивать свою деятельность с успехами конкурентов. Международная специализация страны при этом связана с теми сферами экономики, в которых ее национальные производители наиболее конкурентоспособны.

Международная торговля, таким образом, перераспределяет продукцию наиболее конкурентоспособных отраслей различных стран. При этом даже в государствах с самым высоким уровнем развития обязательно найдутся такие отрасли экономики, национальные производители в которых неконкурентоспособны. Поэтому важной задачей становится специализация страны на наиболее эффективных и перспективных направлениях. Менее жизнеспособные отрасли национального хозяйства могут быть либо перемещены за рубеж, либо заменены на импорт. Все это будет способствовать здоровому процессу национального экономического процветания.

М. Портер предложил модель «конкурентного ромба», отражающего связь детерминант национального конкурентного преимущества и его переменных (рис. 6.1). Ответом на вопрос, почему страны добиваются успехов в той или иной области, служат четыре свойства страны, носящих общий характер и формирующих среду, в которой конкурируют местные компании. Среда может способствовать созданию конкурентных преимуществ, а может и препятствовать их появлению. Четыре свойства — детерминанты модели — это:

- факторные условия;
- условия внутреннего спроса;
- наличие смежных и обслуживающих отраслей;
- структура и стратегия фирм, внутриотраслевая конкуренция.

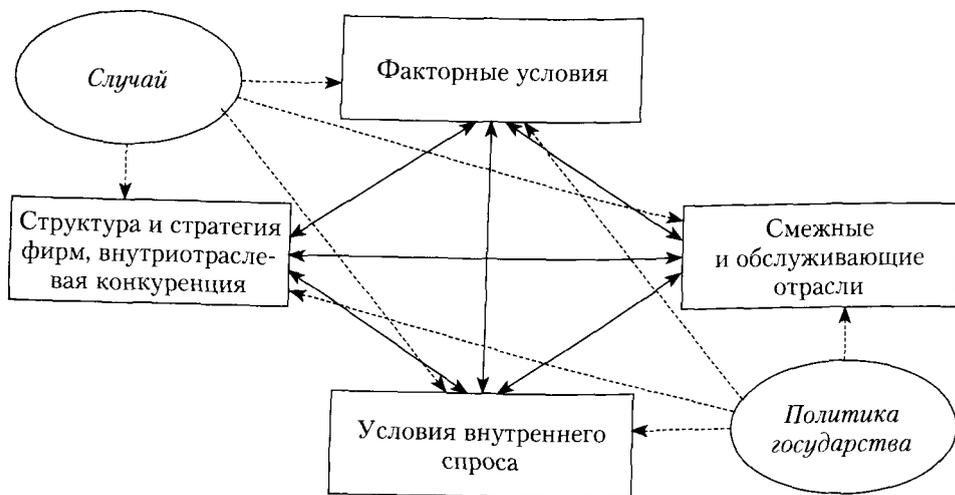


Рис. 6.1. Система детерминант национального конкурентного преимущества — конкурентный ромб М. Портера

Четыре свойства все вместе, а также каждое из них в отдельности создают среду, в которой функционируют фирмы данной страны. Рассмотрим каждую из детерминант подробнее.

**Факторные условия.** Под ними понимаются конкретные факторы производства (труд, капитал, земля, инфраструктура и т.п.), необходимые для успешной конкуренции в данной отрасли. К числу таких условий относятся:

- *человеческие ресурсы*: количество, квалификация, стоимость рабочей силы, наличие ученых и специалистов высшей категории, продолжительность рабочей недели, трудовая этика и система управления персоналом;
- *физические или природные ресурсы*: земля, вода, полезные ископаемые, лесные богатства, энергетические ресурсы, климатические условия, размер и географическое местоположение страны, ее внешнее окружение;
- *научно-информационный потенциал*: весь накопленный страной ресурс знаний, в том числе относительно производства, распределения и потребления товаров и услуг (научные, технические и рыночные знания);
- *капитал*: денежные ресурсы страны, включая капитал, который может быть направлен на инвестиции, уровень сбережений и структуру национальных рынков капитала;
- *инфраструктура*: тип и качество имеющейся инфраструктуры, плата за ее использование (транспорт, связь, финансовые учреждения, жилой фонд, учреждения культуры).

Основные для конкурентоспособности страны факторы далеко не всегда наследуются ею от предшествующих поколений. Они могут создаваться в процессе хозяйственной деятельности. В связи с этим факторы подразделяются на *основные*, которые достаются от природы «даром» (природные и климатические ресурсы, географическое положение страны и неквалифицированное население), и *развитые*, которые, «зарабатываются потом и кровью» (современная инфраструктура, высококвалифицированный персонал, банки научно-технической информации и т.п.).

Кроме вышеназванного деления, факторные условия подразделяются также на *общие*, которые могут применяться во всех сферах деятельности (например, автомобильные и железнодорожные дороги, университеты, коммерческие банки и публичные библиотеки), и *специализированные*, применяемые только в конкретных видах деятельности (гоночные трассы для «Формулы-1», высокоскоростные железнодорожные магистрали, технологические институты, ипотечные банки и медицинские библиотеки).

Если страна располагает специализированными факторами, то это дает ей более значимую и долговременную основу для конкурентных преимуществ. Прежде всего это связано с тем, что в наукоемких отраслях национальной экономики основные факторы не дают никаких преимуществ. Их можно получить и в любой другой стране. Труднее продублировать специализированные факторы, они малодоступны для иностранных конкурентов, требуют значительных инвестиций. Интересно, что недостаток отдельных основных факторов стимулирует технологическое развитие страны, порождает бережливость и рациональность хозяйствования.

Таким образом, изначальная слабость обделенного природными ресурсами и населением государства превращается в его силу в конкурентной борьбе, побуждает компании к инновациям и совершенству. Нехватка

природных ресурсов стимулирует изобретательность ученых, оптимальное использование ограниченного набора имеющихся естественных богатств. И наоборот, если в стране имеется избыток основных факторов, если они достаются «просто так», без всякого труда местного населения, то очень часто это приводит к растрате ресурсов.

Основной вывод, который можно сделать применительно к факторным условиям, заключается в том, что устойчивые конкурентные преимущества дает стране наличие одновременно и развитых, и специализированных факторов. Прочие факторы, скорее, обеспечат стране иллюзию мнимой конкурентоспособности, которая довольно быстро может быть перехвачена странами-конкурентами, располагающими аналогичным набором основных и общих факторов. Таким образом, странам нельзя полагаться лишь на факторы, достигающиеся сами собой, необходимо трудиться над созданием факторов, дающих устойчивые конкурентные преимущества.

### Размышляем самостоятельно

Какими развитыми и специализированными факторами, способными позитивно повлиять на национальные конкурентные преимущества, на ваш взгляд, обладает Россия? Какие вам известны примеры?

**Условия внутреннего спроса.** Значение в данном случае имеет не столько объем внутреннего спроса, сколько его качество. Национальный рынок может быть относительно небольшим, а спрос на нем — огромным благодаря высокому уровню доходов населения, умело проведенной рекламной политике и т.п. Напротив, возможен и такой вариант, при котором в условиях ограниченности национального спроса существует огромный рынок для производимой продукции определенного рода как внутри страны, так и за рубежом. Существенно также соответствие внутреннего спроса общемировым тенденциям. В качестве примеров можно привести такие страны, как Китай и Россия, внутренний рынок которых потенциально весьма велик, но существующий на нем спрос далеко не всегда платежеспособен. Напротив, ограниченная емкость национального рынка с высоким платежеспособным спросом в Швейцарии заставляет компании *Nestle* и *ABB* удовлетворять преимущественно зарубежный спрос.

В конкурентной борьбе выигрывают страны, в которых развитию определенного сегмента рынка уделялось повышенное внимание в соответствии с особыми внутренними условиями спроса, в то время как в других странах спрос был невысок. К примеру, лидерство Европейского аэрокосмического оборонного концерна, представляющего Францию, Германию, Испанию и ряд других стран ЕС, в производстве среднемагистральных самолетов большой вместимости (аэробусов «A 320» и «A 321») объясняется долгим игнорированием данного сегмента рынка американской корпорацией *Boeing*. Дело в том, что пассажиропотоки и характер их обслуживания в США и Западной Европе отличаются. В Европе популярностью пользуются маршруты относительно небольшой протяженности между крупными городами и столицами разных стран, обслуживаемыми при этом небольшим числом авиаперевозчиков. Напротив, в США аналогичные маршруты

обслуживают многочисленные конкурирующие авиакомпании на самолетах меньшей вместимости («Boeing 727» и «Boeing 737»).

Немаловажно качество самих потребителей — их привередливость. Ведь требовательные и хорошо информированные потребители заставляют отечественных производителей постоянно совершенствоваться, вводить новые технологии, изобретать качественно новые продукты. При этом важно, чтобы внутренний спрос соответствовал тенденциям на мировом рынке. В таком случае, если товар неплохо продается внутри страны, его можно предлагать повсюду, и наоборот: товар, не нужный даже потребителям внутри страны, практически невозможно вывести на мировой рынок. Искушенные и квалифицированные потребители в таком случае способствуют появлению высококачественных национальных компаний, которые «усилиями» своих потребителей выводятся в число мировых лидеров. Первенство японских производителей аудио- и видеотехники на мировом рынке объясняется как раз требовательностью японских покупателей к качеству и внешнему виду продукции.

### Размышляем самостоятельно

Приведите известные вам примеры, когда требовательность и привередливость российских потребителей содействовала появлению в России компаний, обладающих международными конкурентными преимуществами.

Таким образом, среди условий внутреннего спроса наиболее значимы:

- структура спроса (сегментация рынка и природа покупательских потребностей, объем рынка, наличие платежеспособного спроса, информация о потребностях, уровень образованности потребителей, концентрация населения, государственные закупки, национальные стандарты качества);
- объем и характер роста внутреннего спроса;
- механизмы, с помощью которых предпочтения на внутреннем рынке передаются на рынки зарубежных стран.

**Наличие смежных и обслуживающих отраслей.** При анализе этой детерминанты принимается во внимание конкурентоспособность родственных и поддерживающих отраслей, поскольку развитие одной отдельно взятой отрасли способствует процветанию смежных с ней. Так, производство компьютеров в США инициировало спрос на периферию и программное обеспечение. Компания *IBM* при этом породила таких гигантов мировой компьютерной индустрии, как *Microsoft*, *Netscape*, *Intel*. Взаимное сотрудничество смежных компаний позволяет реализовывать совместные проекты развития, способствует возникновению альянсов; внедряются новые методы производства и управления, снижаются транзакционные издержки, усиливается обмен информацией между специалистами различных отраслей.

Согласно М. Портеру, конкурентоспособными становятся не только отдельные сегменты национальной экономики, но и целые «пучки» отраслей — *кластеры*, в которых компании интегрированы по вертикали или горизонтали. Так, в Швеции развиты все сферы деятельности, связанные с металлообработкой: производство высококачественной стали, подшипников, различных инструментов, производственного и электробытового обо-

рудования, автомобилей; такие гиганты шведской индустрии металлообработки, как *Sandvik, Saab, Scania, Volvo, Electrolux*, известны во всем мире.

### Размышляем самостоятельно

Какие кластеры национальной экономики и компании, их представляющие, обладают международной конкурентоспособностью в России? Приведите известные вам примеры.

Большое значение в развитии кластеров отводится средствам массовой информации (СМИ), коммерческой рекламе. Они способствуют повышению узнаваемости производителей и их продукции в потребительской среде, налаживанию производственных связей между представителями смежных сфер деятельности, конкурентоспособности товаров и услуг.

**Структура и стратегия фирм, внутриотраслевая конкуренция.** Известно, что цели, стратегии и способы организации компаний в разных странах отличаются друг от друга: от национальных особенностей зависят способ управления фирмой, стиль руководства, виды конкуренции, при этом ни одна система не универсальна, но она соответствует источникам конкурентных преимуществ конкретных компаний.

Без стратегии или с неверной стратегией компания не сама диктует условия внешней среде, а лишь плывет по течению в бурном потоке не всегда благоприятных для нее событий. Цели, ориентация на решение проблемы, мотивация, коммуникации внутри организации и с внешним миром, отношение к предпринимательству, риску и богатству, трудоспособность и квалификация персонала — все имеет существенное значение для разработки эффективной стратегии.

Большое значение имеет состав не только инвесторов компании, но и всех лиц, так или иначе заинтересованных в ее успешном функционировании (*stakeholders*). От их политики во многом зависят разработка и реализация стратегии развития фирмы. Важно, в каких сферах деятельности страна «видит своих героев», каковы отрасли национальной гордости, создающие имидж страны. К примеру, в США особо престижным делом считается работа в таких областях, как медицина, юриспруденция, аудит и финансовые услуги, компьютерная индустрия, автомобилестроение, микробиология, космос, образование. Соответственно, США могут гордиться успехами в данных отраслях.

### Размышляем самостоятельно

В каких отраслях национальной экономики видит своих героев Россия? Как это сказывается на международной конкурентоспособности данных отраслей и компаний, их представляющих? Аргументируйте свою точку зрения.

Главным катализатором поступательного движения всей экономической системы служит внутриотраслевая конкуренция. Если в стране есть несколько национальных производителей одного типа товаров или услуг, то это будет сильным стимулом развития национальной экономики. Конкурируя друг с другом, такие компании повышают качество продукции,

снижают издержки, способствуют технологическому совершенствованию; они стремятся идти в ногу друг с другом, одновременно двигая вперед прогресс в данной сфере бизнеса. К примеру, в Японии насчитывается почти десяток производителей автомобилей, две дюжины компаний, выпускающих аудио- и видеотехнику, более дюжины производителей фото- и киноаппаратуры и компьютеров.

Говоря о конкуренции, стоит обратить внимание на опасность создания ассоциаций, различных объединений производителей одной сферы деятельности. Картели способствуют монополии, ограничению конкуренции и в конечном счете оборачиваются против самих же производителей.

Близость конкурентов способствует ускорению процесса обмена информацией. Успех одной из фирм воодушевляет и стимулирует другие компании к поиску аналогичных и даже лучших решений. Здесь действует «принцип Голливуда»: в благоприятной среде процветающих, но конкурирующих друг с другом за право считаться «звездой» соседей устанавливается особая атмосфера, способствующая и появлению шедевров, и росту доходов актеров и кинопродюсеров, и наполнению налоговыми поступлениями государственного бюджета, и вхождению в узкий круг избранных новых «звезд». Подобным образом развивается и знаменитая Кремниевая долина в Калифорнии, где среди целого кластера отраслей высоких технологий новые идеи практически витают в воздухе.

Кроме детерминант в «конкурентном ромбе» есть две переменные, которые могут либо усилить, либо ослабить четыре свойства стран. Национальные компании практически не в состоянии контролировать эти переменные, они относятся к элементам внешней среды бизнеса. К таким переменным относятся случайные события и действия правительства.

**Случай.** К случайным относятся события, которые имеют мало общего с условиями развития данной страны. Ни компании, ни национальные правительства не могут влиять на такие события. В свою очередь, события меняют расстановку сил в национальном хозяйстве, влияют на позиции конкурирующих фирм. При этом кроме явно отрицательных событий возможны и события благоприятные, которые компаниям и правительству важно вовремя обратить в свою пользу.

К случайным событиям относятся:

- изобретения (как правило, совершенно непрогнозируемые);
- крупные технологические сдвиги (например, возникновение Интернета);
- резкие изменения цен на ресурсы;
- значительные потрясения на мировых валютных и финансовых рынках;
- неожиданный подъем спроса на мировом или местном рынке;
- политические решения зарубежных правительств;
- войны, эпидемии, стихийные бедствия.

### Размышляем самостоятельно

Приведите известные вам примеры, когда действие случайных факторов (положительных или отрицательных) привело к появлению новых товаров (услуг, технологий) и обретению национальными производителями, предложившими их, конкурентных преимуществ на мировом рынке.

**Политика государства.** Действия правительства также способны усилить или ослабить конкурентные преимущества страны. При этом необходимо проводить анализ влияния политики правительства на каждую из детерминант. Если государственная политика проводится без должной оценки влияния на их систему, то она в равной степени может подорвать конкурентные преимущества страны или усилить их. Правительство не может и не должно создавать конкурентоспособные отрасли — это прерогатива частных компаний. Вместе с тем оно может быть катализатором развития бизнеса, проводя разумную макроэкономическую политику. Государству следует побуждать компании к конкуренции между собой, а прямое вмешательство в дела бизнеса с целью повышения конкурентоспособности отечественных производителей следует ограничить.

Государство может способствовать развитию бизнеса косвенными методами регулирования: проводить разумную налоговую политику, стимулировать НИОКР, следить за уровнем национальных стандартов качества. Ему желательно проводить антимонопольную политику, развивать общественную инфраструктуру, инвестируя в образование, здравоохранение, культуру и транспорт, при необходимости прибегая к правительственным закупкам.

Проблема во взаимоотношениях государства и частного бизнеса, по М. Портеру, заключается в том, что задачи макроэкономической политики правительства и задачи бизнеса имеют разную ориентацию во времени. Государственная политика в большей степени должна удовлетворять надежды избирателей, которые не любят долго ждать. Политики избираются на достаточно короткий срок и стремятся в течение этого срока в максимальной степени понравиться избирателям, нередко прибегая к популизму.

Компании, напротив, озабочены тем, чтобы подготовить себе хорошую почву для безбедного существования в будущем. Их стратегия направлена в долгосрочную перспективу, поскольку для создания конкурентного преимущества в отрасли нужны многие годы упорной работы. Краткосрочные решения правительства, а также краткосрочные пожелания акционеров только раздражают бизнес, приводят к ошибкам в сфере управления национальной экономикой. Впрочем, наиболее крупные компании могут иметь в правительстве свое лобби, что не всегда однозначно плохо.

### Размышляем самостоятельно

Приведите известные вам примеры, когда влияние политики государства привело к изменению конкурентных позиций национальных производителей товаров (услуг, технологий) на мировом рынке.

Конкурентный ромб М. Портера — комплексная система, детерминанты которой постоянно воздействуют друг на друга. Преимущество в одном аспекте создает или усиливает иные свойства. *Устойчивыми* считаются такие конкурентные преимущества, которые имеются во всех частях ромба. Конкурентные преимущества на основе только одной-двух детерминант возможны только в отраслях с сильной зависимостью от природных ресур-

сов или в отраслях, где не применяются сложные технологии и навыки. Их невозможно долго удержать, они относятся к *ускользающим*, перетекают из одной страны в другую.

Каждый благоприятно развитый детерминант в отдельности не приводит к конкурентоспособности в данной отрасли, поскольку конкурентам из зарубежных стран значительно проще ликвидировать или скопировать такое преимущество. Только комплекс свойств страны определяет ее глобальное лидерство как конкурентоспособной державы мирового класса; только такое преимущество невозможно скопировать.

### Размышляем самостоятельно

В каких отраслях национальной экономики конкурентные позиции России и российских компаний устойчивы, а в каких они представляют собой ускользающие конкурентные преимущества?

М. Портер считает, что в стране может идти либо процесс роста конкурентоспособности, либо процесс упадка. Упадок характеризуется потерей конкурентоспособности в одной из важных отраслей национального хозяйства, за которой следует подрыв всей отрасли. Напротив, если поэтапно развивать наиболее перспективные отрасли экономики, то их, а вслед за тем и всю страну, ожидает успех на мировой арене.

### Выводы

К началу XXI в. сложилось три наиболее характерных модели развития ведущих стран — неконсервативная, социально-рыночная и восточноазиатская — основные различия между которыми сводятся к меняющемуся сочетанию государственного и рыночного регулирования социально-экономических процессов. При этом каждая из названных моделей обладает как определенными преимуществами, так и недостатками. Кроме того, альтернативные модели развития представляют страны с развивающимися рынками, в частности государства БРИКС.

В свою очередь, конкурентоспособность той или иной модели макроэкономического развития определяется конкурентоспособностью национальных компаний-производителей, зависящей от оптимального сочетания факторных условий (при этом желательно наличие развитых и специализированных факторов), условий внутреннего спроса, смежных и обслуживающих отраслей, структуры, стратегии и соперничества компаний, а также от благоприятного для национальной экономики действия случайных событий и дальновидной политики государства.

### Вопросы и задания

1. Каковы особенности эволюции моделей рыночного развития в XIX—XXI вв.?
2. Каким образом сочетаются элементы государственного регулирования и действие рыночных механизмов в известных вам моделях национального экономического развития?

3. В чем заключаются преимущества и недостатки неолиберальной, социально-ориентированной и восточноазиатской моделей экономического развития? Какая из данных моделей, на ваш взгляд, оказалась более устойчивой во время глобального экономического кризиса 2008–2009 гг.?

4. Какова специфика макроэкономического развития современной России? Какие черты неолиберализма, социального рынка и восточноазиатского пути развития присутствуют в российской модели развития начала XXI в.?

5. В чем заключается сущность подхода М. Портера к определению конкурентоспособности государства?

6. Проанализируйте конкурентный ромб М. Портера. Каковы его детерминанты и переменные? Каким образом они взаимодействуют друг с другом?

7. Нарисуйте конкурентный ромб, конкретизируя и детализируя его детерминанты и переменные, для немецкой автомобильной промышленности. Объясните на основе проведенного анализа причины устойчивых конкурентных преимуществ ведущих немецких автомобильных компаний. Что можно сделать, используя немецкий опыт, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей автомобилей?

8. Наличие каких условий в национальной экономике ведет к устойчивым конкурентным преимуществам? Какие конкурентные преимущества относятся к ускользящим и почему?

9. Каковы, на ваш взгляд, недостатки модели конкурентоспособности стран М. Портера?

10. В чем конкурентоспособна и в чем могла бы быть конкурентоспособна российская экономика? Каковы устойчивые и каковы ускользящие конкурентные преимущества Российской Федерации?

## Глава 7

# ВЕДУЩИЕ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИКИ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- важнейшие особенности макроэкономических моделей ведущих развитых стран;
- факторы экономического успеха и современные проблемы ведущих развитых государств;
- место ведущих развитых стран на международных рынках товаров, услуг, капиталов и рабочей силы;

**уметь**

- оценивать вероятные последствия эволюции экономической политики развитых стран как для мировой экономики, так и для экономик отдельных стран;
- извлекать уроки из успешных и ошибочных решений в области экономической политики в ведущих развитых странах;

**владеть**

- теоретическими знаниями и практическими навыками, необходимыми для оценки реального значения отдельно взятых развитых стран и их внешнеэкономической политики;
  - инструментарием исследования движущих сил экономической политики, тенденций и факторов развития экономики развитых государств.
- 

## 7.1. Экономика Соединенных Штатов Америки

### 7.1.1. Общая характеристика экономики США

США занимают уникальное место в мировой экономике. На протяжении многих десятилетий они лидируют по масштабам ВВП и внешнеторгового товарооборота, разработке и экспорту новых технологий, по масштабам внутренних и зарубежных инвестиций. Национальная валюта США остается главным средством международных расчетов и основной резервной валютой. США играют определяющую роль в ключевых международных экономических организациях, а американские корпорации держат первенство в мировом бизнесе по масштабам своих активов и операций. Решения, принимаемые в США, оказывают влияние на положение дел во всей мировой экономике. Все это означает необходимость изучения американской экономической системы — для извлечения уроков, для правильного выстраивания поведения при взаимодействии с американскими партнерами, для лучшего представления о перспективах не только американской, но и всей мировой экономики.

В 2012 г. на США приходилось 22,4% мирового ВВП, с учетом паритета покупательской способности — 18,9%. В стоимостном выражении ВВП США в 2012 г. достиг 17 трлн долл. При этом население страны составляет 317 млн чел., т.е. 4,6% мирового. По уровню среднедушевого ВВП (около 52 тыс. долл.) страна занимает десятое место, значительно превосходя по этому показателю другие крупнейшие экономики мира (включая Германию, Канаду, Францию, Японию, Великобританию, Италию, а также все страны БРИКС). Основные демографические и макроэкономические показатели США представлены в табл. 7.1.

Таблица 7.1

**США: основные демографические  
и макроэкономические показатели (2014 г.)<sup>1</sup>**

Показатель	Значение
Численность населения, млн чел.	319
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	79,6
Коэффициент фертильности	2,01
ВВП, трлн долл.	17,42
ВВП на душу населения, тыс. долл.	54,8
Годовые темпы инфляции, %	2
Безработица, %	6,2

США хорошо обеспечены основными видами ископаемого сырья и топлива. США делят с Китаем лидерство по запасам и добыче каменного угля, с Россией и Саудовской Аравией — по добыче нефти, кроме того, с Россией — по добыче газа. Страна остается нетто-импортером нефти, т.е. импорт нефти в США превышает ее экспорт, однако успехи в добыче сланцевых газа и нефти и производству биоэтанола ведут к сокращению зависимости от импорта углеводородов; не исключен и переход к их экспорту в обозримой перспективе.

По объемам промышленного производства США уступают Китаю как в целом, так и по большинству видов продукции. Это стало результатом бурного роста китайской экономики и процесса, получившего название деиндустриализации: последовательного сокращения доли обрабатывающей промышленности в структуре ВВП и занятости США. На начало 2010-х гг. в обрабатывающей промышленности США работали лишь 11 млн чел. — в 1,5 раза меньше, чем в начале 1980-х гг. когда их число достигло исторического максимума — 18 млн чел. Рабочие места сокращались и благодаря росту производительности труда (по данному показателю США также лидируют в сегодняшнем мире), и вследствие перемещения рабочих мест в страны с более низкими издержками, например в Мексику или тот же Китай.

В 2010-х гг. наметились признаки обратной тенденции — реиндустриализации, что объясняется повышением доходов и издержек в Китае, отчасти утеревшем свое главное конкурентное преимущество.

<sup>1</sup> По данным Всемирной книги фактов.

Главные отрасли американской обрабатывающей промышленности — информационные технологии, производство компьютерной и телекоммуникационной техники, военно-промышленный комплекс, машиностроение, производство оборудования для различных отраслей промышленности и сельского хозяйства, химическая промышленность.

На протяжении большей части XX в. «локомотивом» американской экономики оставалось автомобилестроение. В эпоху глобализации ситуация изменилась: США стали нетто-импортером автомобилей; их ввоз из одной только Мексики превышает весь годовой объем экспорта автомобилей из США. Столица американского автомобилестроения, Детройт, где располагались предприятия «большой тройки» — *General Motors*, *Ford* и *Chrysler* — находится в состоянии финансового банкротства. Большинство американцев продолжает ездить на автомобилях американских марок благодаря тому, что эти компании вынесли часть своих производств за границу. Зарубежные автопроизводители (включая японские *Toyota*, *Honda* и *Nissan*, германские *BMW*, *Audi* и *Mercedes*, корейские *KIA* и *Hyundai*), в свою очередь, построили свои заводы в США.

Военно-промышленный комплекс США — самый мощный в мире. В отличие от многих стран, где военное производство сосредоточено в руках государственных компаний, в США оружие производят частные компании. Заказчиком, тем не менее, остается государство, которое создает для фирм комплекса благоприятные условия ведения бизнеса в рамках государственной контрактной системы. На США приходится более 35% военных расходов всех стран. После достижения договоренностей об ограничении и сокращении вооружений между США и СССР в 1980-е гг. компании американского военно-промышленного комплекса были вынуждены бороться за сохранение рентабельности своего бизнеса путем слияний и расширения сегмента гражданской продукции. Информационная революция и появление новых угроз в XXI в. дали новый импульс к развитию этих компаний.

В сельском хозяйстве и смежных отраслях занято лишь 0,7% рабочей силы США, а его доля в ВВП страны — 1,1%. Это, разумеется, ни в коей мере не означает слабости американского сельского хозяйства, а даже наоборот: небольшой удельный вес отрасли — следствие высочайшей производительности труда, позволяющей выращивать огромные урожаи и производить впечатляющие объемы мясомолочной продукции животноводства усилиями 1 млн фермеров. Американское сельское хозяйство отличается от западноевропейского более высокой производительностью и большими площадями при меньшей интенсивности применения удобрений и при меньшей урожайности. Американцы первыми в мире стали широко использовать генно-модифицированные организмы (ГМО).

Более 3/4 ВВП и занятости в американской экономике приходится на сектор услуг. Многие его подсектора отличаются выдающимся уровнем развития и задают планку в мировом масштабе; многие услуги страна экспортирует. На первое место здесь надо поставить сектор информационных технологий (о котором говорилось выше). Как известно, США — родина интегральных схем, большинства моделей компьютеров, программной среды *Windows*, сети «Интернет» и социальных сетей, без которых сотни

миллионов людей во всем мире уже не представляют своего существования. Имена американцев Стива Джобса, Билла Гейтса, Сергея Брина и Майкла Цукерберга — основателей компаний *Apple*, *Microsoft*, *Google* и *Facebook* — у всех на слуху, что говорит о лидирующих позициях США в соответствующих технологических сферах.

Среди традиционных отраслей третичного сектора применительно к США стоит кратко остановиться на транспорте, здравоохранении, образовании, кинематографе и шоу-бизнесе.

*Транспортная система* США превосходно развита. Наиболее важную роль играют автомобильный и авиационный транспорт, а в международных грузовых перевозках — морской транспорт. Роль железных дорог невелика. Многие линии за последние десятилетия были закрыты. Основная часть внутренних перевозок осуществляется грузовиками, а пассажирских — личным автотранспортом. На большие расстояния американцы путешествуют самолетами: аэропорты есть повсеместно, билеты дешевы; для американца сесть в самолет — все равно, что сесть в автобус.

*Система здравоохранения* США почти полностью находится в частной собственности, причем больницами нередко владеют крупные страховые компании. Доля расходов на здравоохранение в ВВП США гораздо выше, чем в других развитых странах: с 1989 по 2010 г. она выросла с 10 до 18%. Американская медицина считается самой высокооснащенной в мире в техническом плане, соответственно, пребывание в стационаре или визит к врачу стоят здесь гораздо дороже, чем в других странах. Для большинства граждан США расходы на лечение покрываются медицинской страховкой — личной (купленной на собственные средства) или корпоративной; на инвалидов, пенсионеров и часть малообеспеченных американцев распространяется действие государственных программ страхования — *Medicaid* и *Medicare*. Тем не менее, до последнего времени около пятой части американцев не имело медицинской страховки. Администрация президента Барака Обамы инициировала программу обязательного медицинского страхования для всех граждан США. Ее внедрение, однако, наталкивается на проблемы, в том числе сопротивление политических противников и консервативной части американского общества, воспитанной на идеях персональной ответственности человека за свою судьбу.

Из *системы образования* США можно рассмотреть школьное и университетское образование. Школьное образование в США отличается от российского большей конкурентностью (не принято списывать и подсказывать), меньшим упором на знания и большим — на умения и на самостоятельную работу школьников, в том числе в малых группах. В школьном расписании очень много занятий физкультурой и спортом. Университетское образование США считается лучшим в мире. Это связано во многом с притоком квалифицированных ученых и преподавателей, а также талантливых студентов из других стран, огромными материальными возможностями и самой системой организации учебного и научного процесса, делающей университеты крупными научными центрами, работающими на деньги ведущих корпораций и фондов. Престиж университетского образования в США очень высок, и рейтинг университета влияет на шансы получения его выпускниками высокооплачиваемой работы.

Наиболее известный за пределами США сектор сферы услуг — *кинематограф* в лице Голливуда и *шоу-бизнес* в целом, популярность которому приносит еще один глобализованный сегмент третичного сектора — медиабизнес. В целом американский рынок индустрии развлечений приносит почти 500 млрд долл. дохода в год.

### 7.1.2. Институциональные особенности экономики США

В отличие от многих стран Западной Европы в США практически отсутствует государственный сектор в отраслях материального производства (исключениями можно считать каскад гидроэлектростанций долины Теннесси и железнодорожную компанию *Amtrak*). В то же время в секторе государственного управления занято больше американцев, чем в обрабатывающей промышленности.

США исторически сложились как союз штатов, каждый из которых имеет свою систему законов. В ряде вопросов федеральное законодательство просто отсутствует: так, в США нет федерального закона о корпорациях, в каждом штате он свой. Штаты различаются по системам арбитража, уровню налогов, минимальным ставкам почасовой оплаты труда и многим другим аспектам государственного регулирования. В связи с этим необходимо брать во внимание специфику штатов при выборе места для размещения предприятия на территории США.

Отличительными чертами американской бизнес-культуры считаются высокая конкурентность, динамизм, открытость при ведении переговоров, низкий уровень коррупции, большое внимание к юридическим деталям сделки. Жители США в большинстве своем законопослушны, при том что их жизнедеятельность регламентирована множеством законодательных ограничений, часть которых может показаться россиянам избыточной. Американцы — индивидуалисты, но при этом у них развито чувство ответственности — за свою семью, окружающую среду, общину, страну и даже за положение дел в мире.

Американский финансовый сектор — самый мощный в мире и одновременно самый влиятельный сегмент американской экономической системы. Крупнейшие игроки этого рынка сегодня объединены в гигантские финансовые холдинги, активы и обороты которых в разы превосходят показатели гигантов американской промышленности. Финансовый сектор США превратился в надстройку не только американской, но и всей мировой экономики. Не создавая осязаемых благ, финансовые компании стали фабриками прибыли, значительная доля которой не имеет отношения к реальному сектору экономики.

Финансовая система США находится под контролем Федеральной резервной системы (ФРС), выполняющей функции центрального банка. Особенностью ФРС, отличающей ее от центральных банков других стран, служит то, что федеральные резервные банки находятся в собственности частных акционеров, в качестве которых выступают частные банки — члены ФРС (38% от общего числа американских банков). При этом члены управляющего совета ФРС назначаются президентом США с одобрения Сената.

Банковская система США имеет много уровней. Число банков здесь несоизмеримо больше, чем в других странах: более 7 тыс. Начиная

с 1980-х гг. в США происходила либерализация финансовой системы. Множеству типов небанковских финансовых учреждений были предоставлены функции банков. В 1994 г. были отменены ограничения на операции за пределами отдельных штатов, существовавшие для большинства банков США. Права самих банков расширились после отмены в 1999 г. закона Гласса — Стиголла, который с 1933 г. запрещал банкам операции с акциями. В 2010 г. размеры страхования вкладов повышены до 250 тыс. долл. Банки теперь не могут обанкротиться: проблемные банки попадают под внешнее управление или объединяются с другими.

Помимо банков в США существует множество видов финансовых институтов различной специализации: страховые компании, пенсионные фонды, взаимные инвестиционные фонды, трастовые компании, фонды денежного рынка, сберегательные ассоциации, кредитные союзы и т.д. В совокупности они обеспечивают максимальное использование сбережений и конкурентную среду на финансовых рынках. Однако налицо и тенденция к концентрации финансовых ресурсов в руках нескольких крупнейших финансовых холдингов.

Обилие производных финансовых инструментов ухудшило прозрачность финансовых рынков, что стало одной из причин финансового кризиса 2008—2009 гг. Рис. 7.1 дает представление о масштабах финансовых компаний, которые объявили банкротство в начале XXI в., причем совокупные активы двух крупнейших из них превысили 1 трлн долл. На компании финансового сектора пришлось половина крупнейших банкротств; при этом банкротства компаний других секторов также бывают связаны с финансовыми махинациями (наиболее известный пример — компания *Enron*, добивавшаяся роста капитализации за счет фиктивного увеличения показателей продаж).

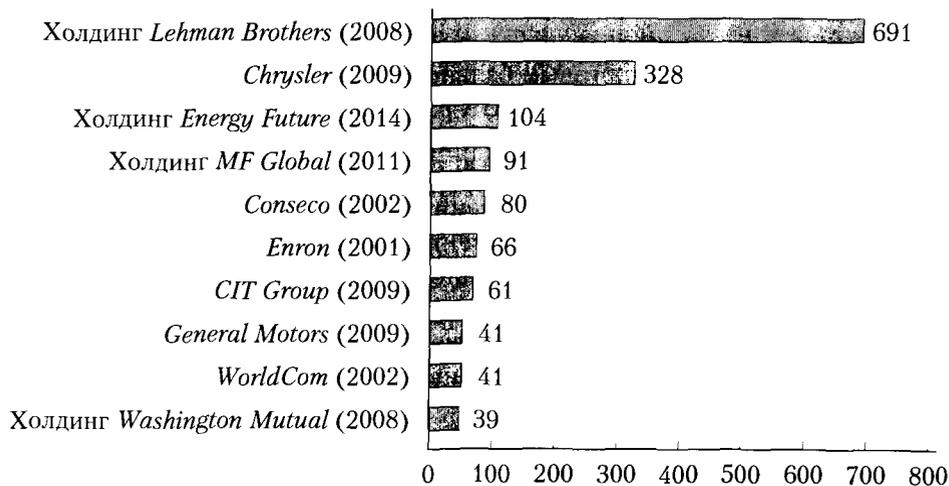


Рис. 7.1. Десять крупнейших банкротств американских компаний после 1980 г. по стоимости активов, млрд долл.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> По данным сайта «Данные о банкротстве» ([www.bankruptcydata.com](http://www.bankruptcydata.com)). В скобках указаны года, когда произошло банкротство.

Рынок труда США отличается высокой мобильностью работников: в США принято регулярно менять работу. Большинство работает по срочным контрактам без гарантии их продления, и люди привыкли заранее искать себе новое место работы — нередко в другом городе или штате. Рабочая сила США делится на два слоя, в зависимости от образования и квалификации. Спрос на работников низкой квалификации не растет; с 1975 г. практически весь прирост доходов приходится на высококвалифицированных работников и специалистов. Учитывая корреляцию социальной стратификации с расово-этническим делением общества, это создает серьезную системную проблему.

### 7.1.3. Проблемы и дисбалансы экономики США

Любая национальная экономика характеризуется как достижениями, так и проблемами, и США — не исключение. Эксперты Центрального разведывательного управления относят к главным долгосрочным проблемам экономики США низкие темпы роста доходов малообеспеченных семей, недостаточные инвестиции в изнашивающуюся инфраструктуру, в частности энергетику, растущие расходы на пенсии и медицинское обслуживание.

Главные макроэкономические проблемы США — хронический дефицит бюджета и порожденный им огромный государственный долг, превысивший годовой ВВП страны, а также отрицательное сальдо торгового баланса. В 2013 г. США импортировали товаров на 2,3 трлн долл., а экспортировали — только на 1,6 трлн долл. Это значит, что отрицательное сальдо внешней торговли США по своим масштабам превосходит ВВП большинства стран.

Такой дисбаланс, впрочем, не отражается негативно на повседневной жизни американцев. Напротив, он означает для них увеличение уровня потребления. Устраивает этот дисбаланс и страны-экспортеры: они наслаждаются положительным торговым балансом и накоплением резервов твердой валюты — доллара, которым США расплачиваются за импортируемые товары. Часть долларов при этом репатрируется в американскую экономику в форме портфельных инвестиций в корпоративные и государственные облигации и иные виды ценных бумаг. Тем самым инвесторы помогают финансировать государственный долг США. В 2014 г. до 40% государственного долга США находилось в собственности иностранных владельцев, прежде всего китайских государственных банков, японских частных банков, а также суверенных фондов (аналогичных Фонду национального благосостояния России) развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

#### Размышляем самостоятельно

Что бы вы рекомендовали администрации президента США для снижения масштабов дефицита государственного бюджета и государственного долга?

Хорошее представление о масштабах и тенденциях макроэкономических дисбалансов и о состоянии и динамике многих макроэкономических

показателей США дает сайт «Счетчик национального долга Соединенных Штатов»<sup>1</sup>, в режиме реального времени моделирующий их изменение.

Возможность поддержания вышеописанного дисбаланса объясняется уникальной позицией США как эмитента национальной валюты, одновременно выполняющей функции мировых денег и средства накопления в глобальном масштабе. В долларах осуществляется основная часть международных расчетов; на них приходится 60% международных (золотовалютных) резервов стран. Таким образом спрос на доллар США значительно превосходит потребности национальной денежного обращения. Все это позволяет США получать значительные доходы от сеньоража (дохода, получаемого от эмиссии денег) и частично расплачиваться за купленные за рубежом товары деньгами, не заработанными путем экспорта.

Такое положение дел, вероятно, сохранится еще довольно долго, хотя налицо изменения, которые могут поставить его под угрозу. В частности, постепенно увеличивается доля других валют в международных резервах стран-экспортеров, а ряд стран с быстроразвивающимися рынками предпринимают попытки использования национальных валют во взаимных расчетах. Речь идет о Китае и, в меньшей мере, России и Бразилии.

#### **7.1.4. Ключевые этапы развития экономики и экономической политики США**

Доминирование США в мировом хозяйстве и системе международного регулирования сложилось после Второй мировой войны. США оказались единственной державой, экономически выигравшей в результате войны: их ВВП вырос за 1939–1945 гг. в 1,5 раза, а промышленное производство — в 1,9 раза. Международные экономические организации и соглашения, созданные в первые послевоенные годы, формировались по инициативе правительства США и при его непосредственном участии.

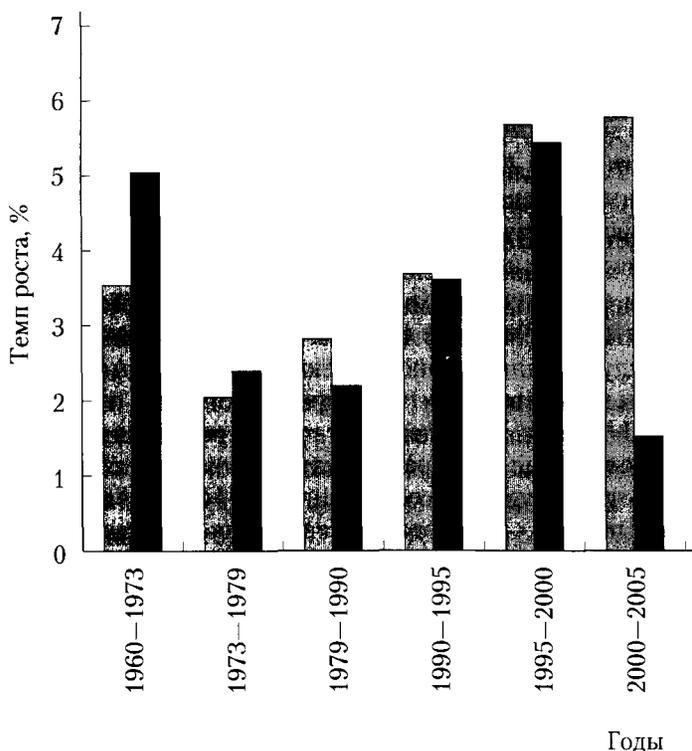
Ключевое положение доллара в международной валютной системе было закреплено Бреттон-Вудским соглашением 1944 г., действовавшим с 1946 по 1971 г. Этот период — полтора послевоенных десятилетия — характеризовался устойчивым развитием без серьезных кризисов, чему способствовал научно-технический прогресс, особенно ярко проявившийся в сферах транспорта, ядерной энергетики и освоения космоса, радиоэлектроники и вычислительной техники, химии и фармацевтики. Стимулирующую роль играла и гонка вооружений. Среди других факторов успешного развития можно назвать развитие стандартизации и массового производства однородной продукции, а также доступ к недавно открытым месторождениям дешевой нефти региона Персидского залива, умелое применение кейнсианских рецептов (см. параграф 5.2) антициклической политики и уже упомянутую Бреттон-Вудскую систему фиксированных курсов валют. Дешевая нефть и наличие трудовых ресурсов обеспечивали возможность развития по экстенсивному типу: с привлечением дополнительных ресурсов и с опорой на эффект масштаба.

Восстановившиеся после Второй мировой войны (в том числе благодаря американской помощи по плану Маршалла) страны Западной Европы

<sup>1</sup> U. S. National Debt Clock : Real Time (<http://www.usdebtclock.org>).

и Япония в течение 1950–1970-х гг. сократили свое отставание от США. Создались предпосылки ревальвации их валют относительно доллара США, в конечном счете приведшие к распаду Бреттон-Вудской системы. Это событие стало началом десятилетия структурных кризисов 1970-х гг., приведших к глубоким изменениям в американской и других западных экономиках. Наиболее сильным шоком стал энергосырьевой кризис 1973–1974 гг., начавшийся с четырехкратного скачка цен на нефть. Кризис положил конец экстенсивной модели роста, вынудив бизнес инвестировать в энергосберегающие и материалосберегающие технологии.

Смена модели видна на рис. 7.2: начиная с 1980-х гг. приросты производительности в обрабатывающей промышленности США опережают приросты выпуска продукции, что говорит о росте производства при сокращении числа рабочих рук. Особенно сильно это проявилось в первые годы ХХ в.



**Рис. 7.2. Темпы роста производительности труда и выпуска продукции в обрабатывающей промышленности США:**

■ — производительность, ■ — выпуск продукции

1980-е гг. в США известны как период «рейганомики» (по имени президента Р. Рейгана). Администрация Р. Рейгана, вынужденная бороться с высокими уровнями безработицы и инфляции, под влиянием экономистов монетаристской школы сделала упор на борьбу с инфляцией и отказалась от контроля за процентной ставкой. Ставка резко выросла, обеспечив приток зарубежных капиталов и повышение курса доллара. В налогово-

вой сфере по рекомендации Артура Лаффера (автора кривой Лаффера), в попытке оживить бизнес были снижены ставки налогов. Масса собираемых налогов не выросла, но и не сократилась. В финансовой сфере произошла либерализация.

В целом «рейганомика» была нацелена на усиление конкурентных начал в экономике. Судя по выросшим темпам роста, эта политика оказалась успешной. Однако именно в этот период происходит резкий рост бюджетных дефицитов. Это было связано с ростом военных расходов, призванным истощить оппонента, СССР, в гонке вооружений (период «разрядки напряженности» между СССР и США 1970-х гг. закончился вместе с вводом советских войск в Афганистан в 1979 г.).

В начале 1990-х гг. США вернули себе лидерство по темпам экономического роста среди развитых стран. Это произошло благодаря ведущим позициям США на новом витке научно-технической революции в период перехода к информационному обществу. В этот период (совпавший с президентским сроком Билла Клинтона) формируется «новая экономика», с упором на информационные технологии и биотехнологии: развивается сеть «Интернет», происходит частая смена моделей бытовой электроники и средств связи, генная инженерия приобретает хозяйственное значение.

Эти процессы подогревали спрос на акции американских компаний высокотехнологического сектора (на торговле такими акциями стала специализироваться новая биржа *NASDAQ*), вслед за чем разогрелся и весь американский фондовый рынок, вырос курс доллара. Бурно росли инвестиции, увеличилось число слияний и поглощений компаний. Возросшие налоговые поступления обеспечили трехлетний период бюджетного профицита (1998–2000). Уровень безработицы упал в 2000 г. до рекордно низкого уровня — 4%.

В международном плане 1990-е гг. для США также отмечены крупными событиями, среди которых можно назвать успешное завершение Уругвайского раунда ГАТТ и создание ВТО, а также формирование Североамериканской зоны свободной торговли — НАФТА.

Однако никакой рост не бывает бесконечным, развитие порождает противоречия, а их разрешение дает толчок росту на новой основе. Период бурного роста 1990-х гг. в американской экономике закончился на рубеже тысячелетий. «Перегретый» фондовый рынок в 2001 г. сменил тренд на нисходящий; сентябрьские теракты 2001 г. и скандалы 2001–2002 гг., связанные с топ-менеджерами ряда крупнейших компаний, усилили кризисные тенденции. После длительного периода сокращения военных расходов, ставшего возможным благодаря соглашениям об ограничении и сокращении стратегических вооружений (начиная с 1987 г.) и победе в холодной войне, США были вынуждены вернуться к наращиванию оборонного бюджета.

Вскоре экономический рост возобновился. Его новыми чертами в середине 2000-х гг. стали политика дешевых денег ФРС, бум производных ценных бумаг, рост цен на сырье и недвижимость, углубление МРТ и усиление зарубежного инвестирования благодаря вступлению КНР в ВТО. Однако рост оказался недолгим: в 2007 г. появились признаки очередного перегрева экономики — в этот раз на рынке жилья.

В США широко развито ипотечное кредитование — им пользуется большинство американских семей. Подъем на рынке ипотечного кредитования, сопровождавшийся выдачей необеспеченных кредитов и страхованием связанных с этим рисков через их секьюритизацию в форме ипотечных деривативов, в 2008 г. закончился крахом, потянувшим на дно и крупнейшие финансовые холдинги, не избежавшие соблазна массовой покупки производных ценных бумаг, базировавшихся на других ценных бумагах, в том числе на необеспеченных кредитных обязательствах. Вслед за этим рухнули и сырьевые рынки, где рост цен также подпитывался через спекуляции.

Кризис 2008—2009 гг. оказался самым глубоким со времен Великой депрессии 1930-х гг. Для его лечения администрация президента Б. Обамы использовала как традиционные средства — накачивание экономики деньгами, — так и нехарактерную для американской традиции частичную национализацию: государство приобрело 60% акций обанкротившегося автомобильного гиганта *General Motors*, а крупнейшие ипотечные агентства *Fannie Mae* и *Freddie Mac* были взяты под контроль государственным Федеральным агентством по жилищному финансированию. Расширение денежной массы способствовало возобновлению экономического роста, но одновременно восстановило предпосылки спада: оно означает воспроизводство докризисной ситуации, когда приток дешевых денег поддерживает рост (причем не только в США, но и в других странах), но часть этих денег идет на спекулятивные цели.

Отдельный интересный вопрос: почему политика кредитно-денежной экспансии не ведет к усилению инфляции? Ответ, очевидно, заключается в том, что на рынке потребительских товаров и, шире, торгуемых благ значительная доля спроса удовлетворяется за счет импорта из Мексики, Китая и других развивающихся стран с невысокой стоимостью рабочей силы. Рост же цен происходит в секторе неторгуемых товаров (прежде всего — недвижимости), а также на финансовых рынках.

Как видим, от состояния дел в американской экономике зависит конъюнктура большинства мировых рынков. От колебаний кредитно-денежной политики главного регулятора американской денежной системы, ФРС, зависят финансовые рынки всех прочих стран, динамика курсов валют и темпы экономического роста США. В начале XXI в. эта зависимость проявилась особенно ярко.

### 7.1.5. Внешнеэкономические связи США

США, обладая многоотраслевой экономикой и практически всеми необходимыми ресурсами, могли бы быть самодостаточной экономикой, однако при этом страна активнейшим образом участвует в международных экономических отношениях, лидируя по объемам товарооборота, торговле услугами, инвестициям, играя ключевую роль в большинстве международных экономических организаций.

Ввиду колоссальных масштабов американской экономики и преобладания в ней сектора услуг, торговая открытость страны невысока: экспортная и импортная квоты составляют, соответственно, 13,5 и 16,5%.

В отличие от торговли товарами с ее огромным отрицательным сальдо (более 780 млрд долл.), в торговле услугами у США положительное сальдо (табл. 7.2).

Таблица 7.2

**Внешняя торговля и ее роль в экономике США (2014 г.)<sup>1</sup>**

Показатель	Товары	Услуги	Всего
Экспорт, млрд долл.	1623	686	2309
Импорт, млрд долл.	2409	454	2863
Сальдо, млрд долл.	-786	232	-554

В структуре товарного экспорта США лидируют: продукция машиностроения, электроники, самолеты, оружие, жидкое топливо, автомобили, оптика. Однако по большинству перечисленных товарных групп у США отрицательное сальдо торговли. Положительное сальдо у США в торговле такими видами продукции, как самолеты, оружие, семена масличных культур, зерно и мясо, продукция химической промышленности.

Главным торговым партнером США остается Канада (товарооборот между двумя странами в 2014 г. превысил 650 млрд долл.). Ежедневно американо-канадскую границу пересекают товары почти на 2 млрд долл. — максимальный показатель интенсивности двусторонней торговли в мире. По общему товарообороту в отношениях с США второе место занимает Китай (товарооборот между двумя странами на 2014 г. составил 590,7 млрд долл.), третье — Мексика (534,5 млрд долл.). При этом на долю Китая приходится наибольшая часть отрицательного торгового баланса США (табл. 7.3).

Таблица 7.3

**Крупнейшие торговые партнеры США, млрд долл. (2014 г.)<sup>2</sup>**

Ранг	Страна	Показатель США			
		экспорт	импорт	товарооборот	сальдо
1	Канада	312,0	346,0	658,0	-34,0
2	Китай	124,0	466,7	590,7	-342,7
3	Мексика	240,3	294,2	534,5	-53,9
4	Япония	67,0	133,9	200,9	-66,9
5	Германия	49,4	123,1	172,5	-73,7

В торговле услугами США имеют положительное сальдо — прежде всего благодаря поступлениям платежей за использование лицензий (роялти), коммерческих, финансовых и транспортных услуг. Так, к примеру, в стоимости наиболее популярного смартфона *iPhone* компании *Apple* до 90% составляют роялти, переводимые его продавцами из различных стран

<sup>1</sup> По данным ВТО (<http://www.wto.org>) и Всемирного банка.

<sup>2</sup> По данным Управления международной торговли США (<http://www.trade.gov>).

в США как государство — правообладатель интеллектуальной собственности на данный инновационный товар.

### Размышляем самостоятельно

США и ЕС в 2013 г. приступили к переговорам о взаимной либерализации торгового и инвестиционного режима. Пользуясь данными интерактивной базы «Карта торговли» (сайт: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)), охарактеризуйте состояние торговых связей США и ЕС с точки зрения динамики, баланса взаимной торговли, товарной структуры экспорта и импорта США. Выделите товарные сегменты, где торговля между США и ЕС растут особенно быстро и сегменты, где эта торговля сокращается.

США остаются самой привлекательной страной для ПЗИ: в 2013 г. их приток составил 188 млрд долл. (в 1,5 раза больше, чем в КНР за тот же период). Отток ПЗИ, впрочем, имеет гораздо большие масштабы: 338 млрд долл. в 2013 г., что превосходит приток в 1,8 раза. Общий размер накопленных за рубежом прямых инвестиций американских компаний превышает 5 трлн долл.<sup>1</sup> Зарубежные филиалы американских ТНК образуют «вторую экономику» США, тесно связанную с первой. Главным направлением зарубежного инвестирования американских компаний остаются развитые страны — Нидерланды, Великобритания и Германия, немалая доля инвестиций приходится и на офшорные юрисдикции. Основные страны, которые инвестируют в экономику США: Великобритания, Япония, Нидерланды и Канада.

США — страна иммигрантов, созданная иммигрантами. Столетиями целеустремленные, предприимчивые и отчаянные выходцы из разных стран перебирались на Американский континент в поисках удачи, привнося свои привычки, культуру, технические навыки в «плавильный котел» наций, как иногда называют американское общество. Генофонд и менталитет американцев — наследие многих поколений этих мигрантов. По оценкам на 2010 г., в США жило 42,8 млн мигрантов в первом поколении, т.е. 13% населения страны родилось за рубежом, из них 12 млн — в Мексике. С учетом нелегальной иммиграции эта оценка может быть еще выше.

Наряду с низкоквалифицированной рабочей силой в США въезжают и образованные специалисты, поддерживающие научный потенциал страны на высоком уровне. Ученых со всего мира привлекают в США прекрасно оборудованные лаборатории, возможность заниматься исследованиями по актуальным темам и при достойной оплате. В США остаются и многие студенты, приехавшие в них учиться из развивающихся стран.

Экономические связи между США и Россией в сфере торговли не слишком масштабны: в 2013 г. США занимали 10-ю строчку в списке торговых партнеров России, а Россия — 23-й по размерам товарооборота партнер США. Основу российского экспорта в США составляют топливо, черные металлы, урановый концентрат; общие размеры экспорта в 2013 г. — 27 млрд долл. Россия импортирует машиностроительную продукцию, включая самолеты и автомобили, а также сельскохозяйственные и продовольственные товары на общую сумму 11 млрд долл. (в том же 2013 г.).

<sup>1</sup> По данным ОЭСР (<http://www.oecd.org>).

По статистике, США не входят в десятку крупнейших стран — инвесторов в Российскую Федерацию. Однако на самом деле, американские компании инвестировали в Россию значительные средства — их накопленные инвестиции превысили 7 млрд долл. В Россию инвестируют компании *Chevron*, *ExxonMobil*, *ConocoPhillips*, *Ford*, *Caterpillar* и др. Российские фирмы также инвестируют в США: в металлургию, информационные технологии, авиастроение и др. Кроме того, США и Россия тесно сотрудничают в космосе: российские корабли доставляют американских астронавтов на Международную космическую станцию (МКС), Россия поставляет в США ракетные двигатели.

К сожалению, перспективы взаимного сотрудничества в этих и других сферах были поставлены под вопрос из-за конфликта на Украине, начавшегося в 2014 г. США ввели санкции против крупных российских фирм — компаний «Сбербанк», «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Транснефть» и «Газпром нефть», — прекратили сотрудничество в целом ряде важных областей; от международных платежных систем был отключен присоединившийся к России Крым.

Итак, США — крупнейшая из высокоразвитых и самая развитая из крупнейших экономик современного мира. Их технологическое превосходство и решающая роль в мировой финансовой системе пока неоспоримы. Американская социально-экономическая модель доказала свою эффективность: США влияют на конъюнктуру всех прочих рынков. У этой страны наиболее весомый голос в международных экономических организациях. В силу всех перечисленных факторов большинство государств стремится к партнерским отношениям с США.

В то же время американская экономика в XXI в. сталкивается с серьезными вызовами внутреннего и внешнего характера, среди которых огромный государственный долг и дефицит бюджета, отрицательное сальдо внешней торговли, усиливающаяся конкуренция со стороны Китая. Время покажет, насколько США удастся справиться с этими вызовами.

## **7.2. Экономика Австралии и Канады: поливариантность создания переселенческого капитализма**

### **7.2.1. Историко-географическая характеристика развития Австралии и Канады**

Австралия и Канада — удобная для экономических сопоставлений пара государств. Здесь можно говорить об общности предыстории, ведь на протяжении нескольких веков оба государства находились в равном статусе колоний, а затем доминионов Британской империи. Налицо также схожесть по признаку исключительно неравномерного размещения производительных сил на громадной территории (табл. 7.4), при наличии выхода к океанам.

Экономика обеих стран возникла и развивалась в Новое время по типу переселенческого капитализма. Для этого варианта существенны:

- значительное преобладание миграции над естественным приростом в формировании темпов роста населения;

- силовое вытеснение автохтонного населения с экономически осваиваемых территорий, нередко сопровождавшееся физическим его истреблением или пассивным содействием его вымиранию в заведомо неблагоприятных условиях; практически полное отсутствие участия местных племен в процессах развития экономики страны;

- немаловажная роль метрополий в виде прямого или косвенного содействия формированию начального капитала, а также физическому перемещению людских ресурсов из метрополии в колонию; принятие метрополий на себя организационных и материальных издержек по оброне.

Таблица 7.4

### Сопоставление территорий и населения Австралии и Канады

Характеристика	Австралия	Канада
Территория, км <sup>2</sup>	7700	9976
Население, млн чел.	22	34
в том числе городское, %	83	76

Наиболее существенным для культуры и экономики «наследием колониального прошлого» в разных частях Британской империи было формирование единого языкового и культурного пространства. Правда, в Канаде есть 25% франкоговорящего населения, однако на фоне преобладающего влияния со стороны экономики США формальные предпосылки выхода также и на франкофонное подпространство нашей цивилизации не оказали существенного влияния на развитие экономики Канады в современную эпоху. Для этой страны точкой отсчета современной истории стал 1867 г., когда с образованием федерации завершилось объединение бывших английских колоний в Северной Америке в рамках доминиона Канады.

**Специфика формирования демографических ресурсов.** Эволюция административного статуса австралийских владений британской короны произошла, относительно Канады, с задержкой на треть века.

Примечательно, что при этом обе страны имели одну и ту же «отправную точку» в плане повода, повлекшего за собой повышение интереса к иммиграции в Австралию и Канаду. Речь идет о золотой лихорадке, которая прошла в Австралии в 1851–1861 гг. (провинция Виктория). Канаду же золотая лихорадка коснулась в 1896 г., когда были открыты месторождения золота на Юконе.

На протяжении последних 50 лет динамика роста населения Канады отличалась стабильностью (табл. 7.5). При этом за последние 20 лет график роста населения представляет собой практически прямую линию — результат строго выверенной миграционной политики, восполняющей спады и подъемы, присущие любой «естественной» демографической кривой. Естественный прирост на 2014 г. составлял 9 чел. в час (40,3 рождения минус 31,1 смерти).

В Австралии почасовой естественный прирост вдвое выше и составляет 29,4 чел. (16,4 рождения при 35,3 умерших с добавлением миграцион-

ного притока 48,6 чел. в час). Таким образом, каждые 80 секунд население Австралии увеличивается на одного человека.

Таблица 7.5

**Динамика роста численности населения Австралии и Канады**

Год	Страна	
	Австралия	Канада
1960	10	18
1966	12	20
1971	13	22
1978	14	24
1985	16	26
1991	17	28
1997	18	30
2004	20	32
2013	22	35

Как видно из табл. 7.5, благодаря опережающим, по сравнению с Канадой, темпам прироста населения, Австралия за 50 лет сократила разрыв по этому показателю, увеличив отношение количества своего населения к населению Канады с 56,7 до 65,3%. Если бы соотношение сохранялось на уровне 1960 г., то к 2010 г. население Австралии составило бы 19,3 млн, и таким образом в абсолютных цифрах можно говорить о 2,9 млн дополнительно прибывших и родившихся.

**Макроэкономические показатели.** Как в отечественных, так и в зарубежных учебниках «сжатого формата», которые не предполагали энциклопедического охвата, а излагали материал лишь по наиболее заметным странам — участницам мирового хозяйства, вплоть до конца 1980-х гг. наблюдалась следующая тенденция. Канада входила в перечень отдельно рассматриваемых субъектов только при углубленном рассмотрении североамериканского экономического комплекса, в то время как Австралия попадала в поле зрения лишь в исключительных случаях. «Замечать» же Австралию стали лишь в последние 10–15 лет XX в., после того как эта страна стала уверенно подниматься вверх по своим экономическим рейтингам.

Поверхностное внимание к Канаде и выпадение Австралии из популяризованных обзоров глобальных мирохозяйственных процессов, наблюдавшиеся до 1980–1990-х гг., объяснялось объективными причинами, прежде всего незначительным удельным весом этих стран в мировом промышленном производстве и экспорте того времени. Разумеется, и Канада, и Австралия фигурировали в специализированных разделах и параграфах, а также отраслевых обзорах по сельскому хозяйству и по добыче золота. Однако как экономики, обладающие всем «классическим» набором предпосылок роста, включая промышленность и науку, эти страны не воспринимались.

Переломный для обеих стран момент наступил в полосу крупнейших послевоенных мировых потрясений капиталистического хозяйства, которыми были отмечены 1971—1983 гг. Демонтаж традиционной (Бреттон-Вудской) валютной системы, фатальное подорожание энергоносителей, радикальное изменение географического размещения центров промышленного производства в масштабах всего мира; наконец, возникновение мощного центра в Юго-Восточной Азии — все эти факторы оказали сильное воздействие на Канаду и особенно на Австралию. При этом данное воздействие оказалось качественно различным для каждой из этих стран.

Для Австралии новая экономическая и геополитическая ситуация, сложившаяся в начале 1990-х гг., оказалась исключительно благоприятной для ускорения. Наряду с Японией Австралия оказалась ближайшей к вновь возникшим (точнее, внезапно раскрывшимся и углубившимся) рынкам Китая и других стран Юго-Восточной Азии и в то же время ближайшим к Японии потребителем собственно японской продукции. При этом нельзя не упомянуть и об Индии, хотя сравнительный анализ этой страны в паре с Австралией применительно к рынкам товаров, капитала и рабочей силы Юго-Восточной Азии заслуживает отдельного рассмотрения (подробнее об Индии см. параграф 8.2).

Что касается Канады, то в этих новых условиях ее соседство, а лучше сказать «примыкание» к Соединенным Штатам в геополитическом и мирохозяйственном плане стало постепенно превращаться из фактора стабилизации и ускорения в известного рода тормоз самостоятельного развития. Роль «придатка» к экономике сверхдержавы позитивна, когда последняя развивается по восходящей, и обременительна, когда в силу обстоятельств, не зависящих от Канады, ее экономика оказывается перед угрозой стагнации.

В 2014 г., по данным Всемирного банка, по размерам ВВП Канада и Австралия соседствовали в мировом рейтинге, занимая, соответственно, 11-е и 12-е места (с поправкой на паритет покупательной способности — 14-е и 17-е). В экономиках обеих стран доминирует сектор услуг (78% в Канаде и 68% в Австралии).

Динамика ВВП Австралии за период 1998—2012 гг. представлена на рис. 7.3. Из анализа данного рисунка можно заключить, что тренд роста австралийской экономики в целом положительный, а наибольшие сложности страна претерпела в 2009 г., что было связано с влиянием на Австралию последствий глобального финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг.

Динамика ВВП Канады (рис. 7.4) и его структура за 1997—2011 гг. демонстрируют две существенные тенденции. Первая — стабильность соотношения между коммерческими и некоммерческими отраслями (*business/non-business sector*), которое на рассматриваемом временном промежутке составляло 5:1. Иными словами, некоммерческая компонента составляла все эти годы около 1/6 от общей суммы ВВП страны, при отсутствии корреляции с динамикой суммарного показателя, т.е. независимо от того, имел место рост или спад по отношению к предшествовавшему году.

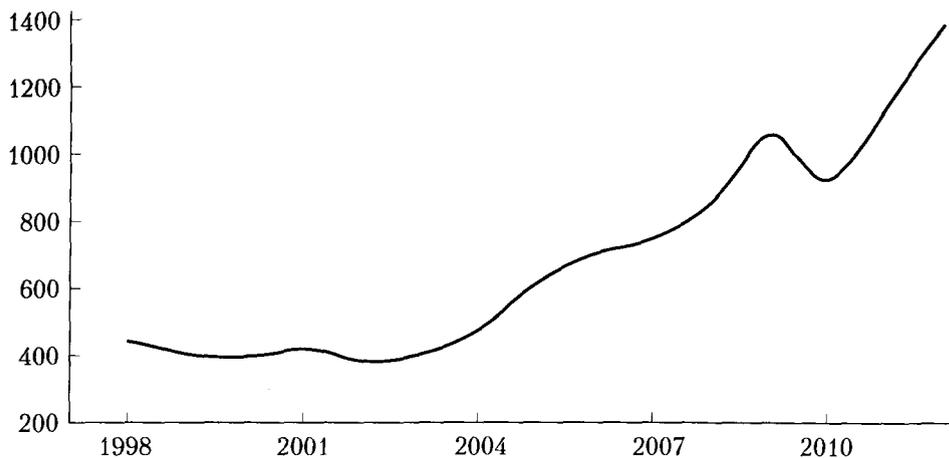


Рис. 7.3. Динамика ВВП Австралии, млрд долл.<sup>1</sup>

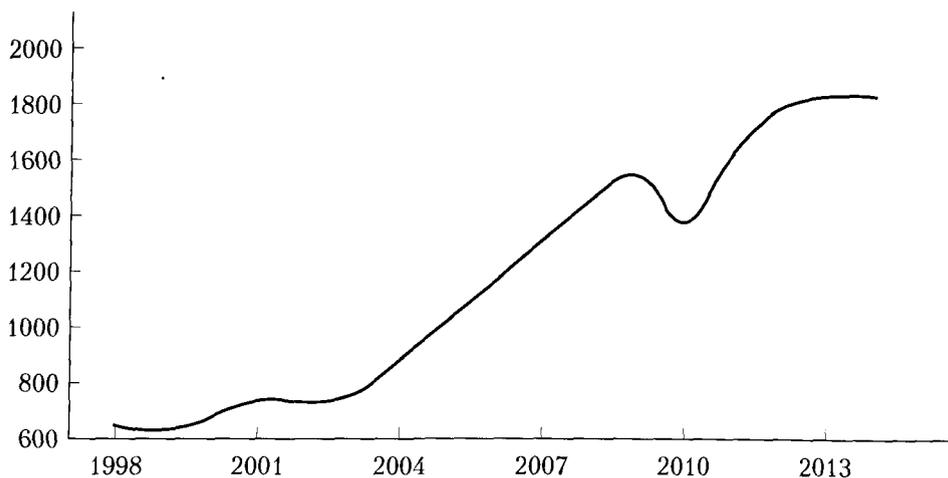


Рис. 7.4. Динамика ВВП Канады, млрд долл.<sup>2</sup>

Вторая фундаментальная закономерность — опережающий рост услуг и иных непродовственных отраслей по отношению к темпам роста производства новых материальных благ в промышленности и сельском хозяйстве (*goods/service producing industries*). В зависимости от фазы цикла прирост услуг мог ускоряться или замедляться, но, в отличие от товарного производства, никогда не сокращался по абсолютной величине. Вместе с тем из 15 лет рассматриваемого периода три года (2001, 2008, 2009) демонстрируют снижение выпуска товаров и еще два года (2006–2007) показали лишь «символический» прирост (0,4%–0,6%).

<sup>1</sup> По данным сайта «Экономические показатели» (<http://www.tradingeconomics.com>).

<sup>2</sup> Там же.

Определите основные составляющие прироста ВВП Канады. Что общего у России и Канады с точки зрения структуры ВВП? Правильно ли говорить о том, что сырьевые экономики могут быть успешными в перспективе?

### 7.2.2. Отраслевая характеристика экономики Австралии и Канады

**Первичный сектор экономики Канады.** В разрезе крупнейших отраслевых подразделений материального производства и строительства обращает на себя внимание относительная стабильность удельных показателей по сырьевым отраслям и энергетике Канады. С 1998 г. на эту группу приходилось, в разные годы, от 30,5 (2002 г.) до 33,6% (1998, 2009) от общего объема материального производства Канады. В частности, доля сельского и лесного хозяйства колебалась в пределах 7,3–8,4% (исключая 2002 г., когда она упала до 6,7%), добывающих отраслей от 15,3 до 16,3%, а электро-, газоснабжения и утилизации отходов — от 8 до 9,3%.

Что же касается собственно промышленного производства, то здесь есть основания говорить о стагнации. В первые три и в последние четыре года 15-летнего промежутка 1997–2011 гг. его объемы не выходили за пределы 180–206 млрд долл., и лишь благодаря «рекордным» 2000 и 2005/2006 гг. (соответственно, 226,7, 225,5 и 222,6 млрд долл.) среднегодовой объем на всем отрезке составляет 208 млрд долл. Вследствие этого в общем объеме материального производства доля промышленных отраслей упала с 51–54% в 1997–2005 гг. до 48–50% в 2006–2007 гг. и до 44,4–44,9% в 2010–2011 гг.

Наибольший прогресс показала на рассматриваемом интервале строительная индустрия. После некоторого сокращения в 1997–2000 гг. (с 15,3 до 14,9%) начался поступательный рост, и в 2011 г. строительство обеспечило 21% суммарного вклада материального производства в показатель ВВП Канады.

**Сельское хозяйство.** Сельскохозяйственные угодья занимают всего около 7% территории Канады (из них более 75% расположены в провинциях Центрального Запада), тогда как в Австралии этот показатель доходит до 55%. Канадские провинции различаются по видам скотоводства. Альберта, обладающая крупнейшим в стране поголовьем канадок (*bos taurus*, канадская порода коров), — это провинция с лучшим в Канаде индексом мясной продуктивности, и большая часть говядины из Альберты перевозится и реализуется в других регионах страны или экспортируется в США.

Традиционной специализацией растениеводства Канады выступает производство зерна — пшеницы (Канада — один из крупнейших в мире производителей — экспортеров пшеницы), ячменя, а также масличных культур, табака, фруктов и овощей.

Как на Центральном Западе Канады, так и на обширных прериях, окружающих засушливую и полупустынную сердцевину Австралийского материка, имеются весьма благоприятные природно-климатические предпосылки для разведения крупного рогатого скота. Однако из-за конкурен-

ции со стороны еще более продуктивного животноводства других стран, и прежде всего стран Латинской Америки, эта отрасль сельского хозяйства Канады и Австралии пребывает в относительном застое.

Однако по экспорту говядины Австралия продолжает занимать второе место в мире (после Бразилии). Главное качественное преимущество продукции австралийского животноводства — круглогодичный выпас на пастбище, без использования искусственного корма.

За 2005—2012 гг. поголовье крупного рогатого скота в Канаде сократилось с 14,9 до 12,2 млн голов, а в Австралии осталось на уровне 28,2—28,4 млн (при этом в 1976 было 33,4 млн голов). Близость обширного рынка Китая создает для Австралии некоторые преимущества относительно конкурентов с Американского континента на этом секторе рынка. Ежегодная выручка от экспорта крупного рогатого скота составляет почти 0,7 млрд австралийских долларов<sup>1</sup>, и баранины — более 0,3 млрд австр. долл.

### Примеры из практики<sup>2</sup>

В животноводстве Австралии особенный прогресс начиная с 1986 г. происходил в козоводстве. Козлятина — мясо, отличающееся малой жирностью и богатое протеинами, железом, цинком и витамином В<sub>12</sub>. Уступая по ее валовому производству Китаю, Индии и Пакистану, Австралия — крупнейший в мире экспортер этого вида мяса. В 2011—2012 гг. при годовом убое 1,63 млн голов Австралия экспортировала 24,5 тыс. т козлятины на сумму 114 млн австр. долл. Основными его покупателями были США и Тайвань. На экспорт также идут живые животные: так, в 2011—2012 гг. вывезено 71,2 тыс. голов на сумму 9,65 млн австр. долл. Основные покупатели живых козлов — Малайзия, Сингапур и Бруней.

На долю Австралии приходится 9% мирового производства шерсти и при этом 50% производства наиболее качественной, тонкой шерсти (мутон). На экспорт идет до 90% продукции этой подотрасли.

В отличие от Канады, Австралия имеет значительную по размеру субтропическую зону, позволяющую выращивать ряд специфических культур, в том числе апельсины, бананы. Экспортного значения для Австралии эти культуры не имеют, но их производство имеет импортозамещающий эффект.

Важнейшая для экспорта составляющая агропромышленного комплекса Австралии — виноделие. По годовому объему экспорта вина (около 0,75 млрд декалитров) Австралия занимает 4-е место в мире. Вывозится примерно 60% об общего объема производства; ежегодная внешнеторговая выручка составляет 2,4 млрд австр. долл.

Еще одна важная составляющая экспорта страны — сахарный тростник. Сахарный тростник в Австралии начали разводить с 1788 г., а к регулярному возделыванию приступили в 1860—1980-е гг. Сегодня сахар-сырец — один из существенных источников экспортных поступлений Австралии (до 2 млрд австр. долл. ежегодно).

<sup>1</sup> Далее австралийские доллары обозначаются как «австр. долл.».

<sup>2</sup> Сост. по: Goat Facts and Stats // Goat Industry Council of Australia URL: <http://www.gica.com.au/about-the-industry/goats-facts-and-stats>.

Проведите сравнительный анализ сельскохозяйственных экономик Австралии и Канады. Какой опыт развития австралийского животноводства можно использовать в России?

**Горнодобывающая промышленность.** В настоящее время в структуре народно-хозяйственного комплекса Австралии преобладают добывающие отрасли. Немалая, а порой значительная часть их продукции вывозится за пределы страны, вследствие чего статистические итоги по этим отраслям занимают первое место относительно других структурных составляющих общего итога.

Исторически горнодобывающая промышленность была одной из ведущих отраслей, которые создавали входящие миграционные потоки и основанный на них экономический рост. В особенности это проявилось, когда на континенте были открыты месторождения золота. Импульс роста получила также и добыча топлива, другого горнорудного сырья и минералов, которые до сих пор лидируют в перечне товаров, вывозимых из страны. Их рост продолжается, и только за 2001–2006 гг. поступления от вывоза минералов выросли на 21%.

Среди отраслей, потребляющих добытое сырье и материалы, выделяется химическая промышленность, производство машин, механизмов и транспортных средств, а также легкая и пищевая промышленность.

Канада — один из крупнейших производителей алюминия, меди, железа, никеля, золота, урана и цинка. В провинции Онтарио расположены большие запасы алюминия, меди, никеля, железа, титана и цинка. Онтарио — национальный лидер по добыче полезных ископаемых и крупнейший в мире поставщик никеля. В Квебеке располагаются большие залежи железа, цинка и асбеста. Крупнейший производитель железа в Канаде — провинция Ньюфаундленд и Лабрадор. Британская Колумбия — крупнейший в стране производитель меди, а Нью-Брансуик — цинка. Запасы саскачеванского урана — крупнейшие в мире. Разнообразие и незанятость полезных ископаемых Канады делают ее одним из крупнейших мировых экспортеров продукции горнодобывающей промышленности. Однако двумя важнейшими минеральными ресурсами остаются нефть и природный газ.

**Обрабатывающая промышленность.** Сокращение доли промышленного производства в ВВП Канады — закономерность, наблюдаемая уже более 50 лет. В 1960 г. этот показатель составлял 24,3%, к 2005 г. он сократился до 15,6%<sup>1</sup>, а в 2010 г. упал до 13%. Тем не менее, в отличие от Австралии, где на протяжении 1971–2008 гг. можно было говорить о стабильном, год от года продолжающемся снижении показателя, в Канаде с известной периодичностью вступала в силу обратная тенденция. На отдельных отрезках продолжительностью 3–7 лет доля промышленности в ВВП вновь

<sup>1</sup> Baldwin J. R., Macdonald R. The Canadian Manufacturing Sector: Adapting to Challenges. Ottawa : Statistics Canada, 2009. URL: <http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0027m/2009057/part1-eng.htm>.

начинала расти, возвращаясь к уровню 10–15-летней давности, после чего падение возобновлялось. Последний такой подъем наблюдался в период 1992–1999 гг., к концу которого доля промышленности превысила 21%, вернувшись к уровню 1975/76 г.

Схожие тенденции в динамике доли промышленности в ВВП Австралии проявлялись менее рельефно, и его позитивные сдвиги измерялись в долях процентного пункта. Если до 1976 г. показатель по Австралии был выше, чем в Канаде (и США), то после 1986 г. он был, как правило, ниже, чем в США, на 1–2 процентных пункта.

Ведущая среди промышленных отраслей Канады – машиностроение, которое в конце 1960-х гг. оттеснило на второе место прежнего лидера, целлюлозно-бумажную промышленность. Этому способствовала отмена пошлин на взаимную торговлю автомобилями и запчастями с США по торговому договору АПТА (*Automotive Products Trade Agreement – АРТА*), заключенному в 1965 г. Впоследствии эти преференции «перекрыл» канадско-американский договор о свободной торговле 1989 г., и последовавшее в 1994 г. создание НАФТА. Формально же договор АПТА был отменен лишь в 2001 г. по требованию ВТО.

Географически Центральная Канада продолжает северо-западный промышленный комплекс США, непосредственно примыкая к мичиганскому центру автомобилестроения (Чикаго, Детройт). Здесь расположены филиалы всех гигантов автомобилестроения США, а также Японии. В настоящее время по числу выпускаемых автомобилей Канада даже опередила Мичиган, чему способствует относительная дешевизна рабочей силы (в частности, по линии отчислений в фонды страхования здоровья).

Около 40% территории Канады покрыто лесами. Лесное хозяйство и целлюлозно-бумажная промышленность страны обеспечивали в 2012 г. около 600 тыс. рабочих мест, в том числе 50 тыс. мест непосредственно в лесоводстве. В 2011 г. вклад отрасли в ВВП составил 20 млрд долл., т.е. менее 2%, в том числе лесоводство около 0,5%. Канада до сих пор остается мировым лидером по производству газетной бумаги, основным потребителем которой служит США.

### Размышляем самостоятельно

Сравните отраслевые структуры тяжелой промышленности России и Канады. Какие выводы можно сделать из этого сравнительного анализа? Исходя из этого анализа, какие перспективные изменения в отраслевой структуре промышленности России необходимы?

Как в Австралии, так и в Канаде степень обеспеченности местным сырьем для каждой из этих отраслей варьируется, достигая 100% по базовым продуктам питания, и уменьшаясь в машиностроительных и высокотехнологичных отраслях соответственно степени их участия в МРТ. В сборочных («отверточных») производствах доля компонентов от отечественных производителей в пределе может стремиться если не к нулевым, то к чисто символическим затратам на второстепенные части и материалы (крепеж, краска, тара и т.п.).

Обрабатывающая промышленность Австралии располагает внушительным разнообразием видов производства для удовлетворения потребностей в машинах и оборудовании, металлоизделиях, древесине и целлюлозно-бумажной продукции. Основные промышленные показатели Австралии представлены в табл. 7.6.

Таблица 7.6

**Промышленные показатели Австралии (2011/2012 финансовый год)<sup>1</sup>**

Отрасль	Показатель			
	добавлен- ная стои- мость, млн австр. долл.	капитало- вложения, млн австр. долл.	экспорт, млн австр. Долл.	занятость, тыс. чел.
Пищевые продукты, напитки и табак	22 961	4280	17 906	223
Текстиль, кожа, одежда и обувь	6775	181	1974	40
Пиломатериалы и целлюлозно-бумажная продукция	7004	1238	2052	60
Издания на всех видах носителей информации	3848	404	184	46
Нефть, уголь, химические, полимерные и резиновые изделия	18 058	4407	12 001	87
Неметаллическое минеральное сырье	4615	1250	225	40
Металлоизделия первичной и углубленной обработки	22 331	6799	35 984	134
Транспорт, машины, механизмы и запчасти к ним	21 215	2148	16 105	201
Мебель и другие предметы потребления	—	94	2217	123
Всего	106 808	20 802	88 648	954

В число ведущих отраслей австралийской экономики входит судостроение. Наибольшее развитие оно получило на западном побережье материка, где сейчас особенно активно развивается постройка высокоскоростных судов и лихтеровозов. Австралия удерживает до 30% мирового рынка строительства судов с алюминиевым корпусом.

**Размышляем самостоятельно**

Оцените роль географического фактора в размещении промышленности Австралии. Проведите сравнительный анализ текущего размещения промышленности в Российской Федерации и Австралии.

<sup>1</sup> По данным Министерства промышленности и науки Австралии ([www.industry.gov.au](http://www.industry.gov.au)).

**Информационные технологии.** В составе сферы услуг Австралии и Канады информационные технологии продолжают оставаться наиболее динамично развивающейся подотраслью.

Объем рынка информационных технологий в Австралии оценивался к началу 2010-х гг. в 80 млрд долл. В настоящее время этот род деятельности благоприятствует процветанию малого бизнеса с надомным выполнением частных задач в рамках крупных проектов этой подотрасли, в том числе зарубежных. Сейчас в Австралии зарегистрировано около 1,2 млн фирм малого бизнеса, многие из которых таким образом способствуют увеличению экспорта услуг из страны.

Такое распределение факторов производства, до известной степени напоминающее эпоху рассеянной мануфактуры, не может сохраняться вечно. Тем не менее, на данном этапе развития этого участка производительных сил страны, изначально не оказавшиеся лидерами в производстве и технологиях, и в том числе Австралия, получают шанс ускорения экономического роста за счет накапливаемого таким образом интеллектуально-квалификационного потенциала своей рабочей силы.

Характеризуя сферу информационно-коммуникационных технологий Канады, стоит отметить достигнутые страной в данной области успехи. В частности, Канада традиционно приводится в пример как страна с одним из самых результативных в мире сервисов «электронное правительство», который позволяет канадцам в дистанционном режиме получать необходимую информацию, а также взаимодействовать с органами власти как на федеральном, так и на местном уровне. Кроме того, для Канады, как для страны с огромными расстояниями и низкой плотностью населения, достаточно востребованными оказываются услуги телемедицины и программы удаленного обучения, которые базируются на основе современных информационно-коммуникационных технологиях.

**Транспорт.** На рынке железнодорожных перевозок Канады действуют более 50 частных компаний. На две крупнейшие из них, «Канадская национальная железная дорога» и «Канадская тихоокеанская железная дорога» приходится около 80% перевозок. Общая длина линий, находящихся в эксплуатации, составляла в начале 2000-х гг. около 50 тыс. км. Более точные данные могут значительно отличаться год от года ввиду регулярной практики ввода и вывода из эксплуатации отдельных участков. Соответствующие процедуры в Канаде были упрощены для более гибкого реагирования на конъюнктуру. Практическое отсутствие электрифицированных линий (менее 200 км) — отличительная черта железных дорог Канады.

При углубленном анализе статистики этого сектора канадской экономики необходимо также учитывать перекрестное участие компаний США и Канады в эксплуатации железных дорог обеих стран. Так, линии Канадской тихоокеанской железной дороги доходят до Миннеаполиса, Милуоки, Детройта, Чикаго и даже до Нью-Йорка. Со своей стороны, около десятка компаний США владеют железными дорогами на юго-востоке Канады.

По сравнению с Канадой, где мощное влияние передовых стандартов и технологий США предопределяло практически все аспекты развития железных дорог, от проектирования и строительства до оснащения подвиж-

ным составом и его эксплуатации, железнодорожная сеть Австралии может показаться относительно отсталой. Впрочем, линий на электровозной тяге в Австралии (2540 км) в 13 раз больше, чем в Канаде, но, как и в Северной Америке, электрификация железных дорог не рассматривается здесь как показатель прогресса и повышения качества сервиса.

На протяжении первой половины XX в., когда строительство новых железнодорожных линий во всем мире продолжалось высокими темпами, и вывод их из эксплуатации был, скорее, исключением, по своей протяженности железные дороги Канады и Австралии соотносились в пропорции около 3:2 (например, в 1925—1928 гг. — 64,6 тыс. км в Канаде и 48,3 тыс. км в Австралии). К началу XXI в. длина эксплуатируемых участков сократилась, соответственно, до 50 и 39 тыс. км. Можно заключить, что в обеих странах конфигурация железнодорожной сети сформировалась соответственно географически предопределенным направлениям и объемам перевозок. Таким образом, сущность современного этапа ее развития состоит в оптимизации средств и способов перевозок.

По ряду отчетных показателей австралийские железные дороги качественно уступают канадским, например, в дальнем пассажирском сообщении. На магистральных направлениях Австралии «Сидней — Аделаида — Перт» и «Аделаида — Дарвин» поезда ходят только два раза в неделю; по линии «Аделаида — Мельбурн» — три раза в неделю.

Впрочем, и для Канады с ее необъятными просторами путешествия по железной дороге служат, скорее, экзотикой для располагающих временем туристов, а граждане Страны кленового листа, как и в Австралии, для экономии времени предпочитают авиасообщение, которое при этом еще и относительно дешево. Но при этом популярность железных дорог, как и частота рейсов на них, все же выше в Канаде, чем в Австралии.

Это происходит из-за качественных различий не только в экономике, но и в образе и характере жизни в обеих странах, в разном типе подвижности населения. Такого рода различия не стоит преувеличивать, тем более что железнодорожные перевозки как пассажиров, так и материальных благ не цель, а лишь средство достижения макроэкономических задач. В этом ракурсе соответствующие затраты населения и грузоотправителей выступают лишь как издержки, снижение которых высвобождает средства для осуществления затрат, падающих на доходы других отраслей экономики.

В распоряжении воздушного транспорта Канады находится около 1800 сертифицированных аэропортов, взлетно-посадочных полос и площадок для самолетов, вертолетов и планеров. Двадцать шесть из них, в том числе десять международных, составляют Национальную систему аэропортов. В нее включаются аэропорты, обслуживающие не менее 200 тыс. пассажиров в год. Аэропорты местного значения имеются еще примерно в 300 населенных пунктах, и из них 64 находятся на балансе правительства или местных властей.

В Канаде действуют более 360 авиакомпаний; крупнейшая из них — *Air Canada*, 7-я в мире по числу бортов (363). Вертолетная компания *CHC Helicopter* (142 борта) — крупнейшая в мире по этому виду воздушных машин. Заключение с США соглашения по «открытому небу» улучшило

позиции Канады в борьбе за американский рынок авиаперевозок, однако экономический спад 2001—2004 гг., а также ситуация ухудшения состояния экономики на фоне глобального экономического кризиса 2008—2009 гг. и его долгосрочных последствий показывают, что односторонние преимущества на этом рынке извлечь невозможно.

В Австралии около 450 аэропортов и посадочных площадок, из них две трети с мощными взлетно-посадочными полосами. Авиация доставляет в Австралию 99% туристов<sup>1</sup>, поток которых устойчиво увеличивается, и только за 2012—2013 гг. вырос с 6,0 до 6,4 млн чел. Из них 1,4 млн прибыли из близлежащих стран Океании (в том числе 1,2 млн из Новой Зеландии), 1,6 млн — из Северо-Восточной Азии (в том числе 0,7 млн из КНР и 0,3 млн из Японии), почти 1 млн из Юго-Восточной Азии (в том числе 0,4 млн из Сингапура и 0,3 млн из Малайзии), 1,4 млн из Европы (в том числе 0,7 млн из Великобритании), 0,5 млн из США и 0,1 из Канады. Вклад туризма в ВВП страны оценивается в 2,8%, или 41 млрд долл.<sup>2</sup> В этой отрасли непосредственно занято более 0,5 млн чел., и еще примерно такое же число причастно к туристскому бизнесу косвенно.

Нужно отметить, что по мере роста значения авиаперевозок в поддержке внешних связей Австралии набирают обороты и различные отрасли авиационной индустрии. В этой отрасли из всего набора производств и сервисов Австралия пока не имеет собственного производства авиалайнеров, что ставит страну в зависимость от зарубежных компаний, у которых они арендуют борты.

Водный транспорт в наибольшей степени из двух сопоставляемых стран развит в Канаде, которая располагает примерно 300 коммерческими портами и пристанями на берегах Тихого, Атлантического и Северного Ледовитого океанов, а также на Великих Озерах и в водной системе реки Святого Лаврентия.

При вычислении удельных показателей работы классических видов транспорта следует иметь в виду специфику Североамериканской системы классификации отраслей (*NAICS*). Складские услуги входят здесь в один раздел с показателями транспорта, причем на протяжении последних 15 лет они росли опережающими темпами, и их доля в этом разделе статистики ВВП Канады выросла с 2,9% в 1997—1998 гг. до 5,2% в 2011 г.

Однако наибольшее искажение, которое следует иметь в виду при сопоставлении с другими странами, вносит раздел «Обзорно-экскурсионные перевозки». В нем учитывается не только плата туристов за фуникулеры и подъемники, за рейсы вертолетов, воздушных шаров, гондол и других экзотических транспортных средств, но также и услуги в отношении этой инфраструктуры (*transport support*), от воздушного контроля до спасательных служб. Напомним, что на высшем уровне статистической иерархии эти суммы входят в показатели материального производства, а не услуг.

---

<sup>1</sup> Aviation // Tourism Australia. URL: <http://www.tourism.australia.com/statistics/aviation.aspx>.

<sup>2</sup> Tourism Identified as One of Australia's Five «Super-Growth» Industries // Tourism Australia. 2013. October 8. URL: <http://www.tourism.australia.com/news/media-releases-2013-10006.aspx>.

На протяжении 1997–2011 гг. подотрасль «Обзорно-экскурсионные перевозки» продемонстрировала устойчивый, существенный рост — с 9,9 до 13,7 млрд долл. В общей сумме транспортно-складских услуг ее доля выросла, соответственно, с 19,1 до 26,6%, вплотную приблизившись к показателю по грузовым автоперевозкам — лидеру среди всех остальных видов транспорта в Канаде (28,4%).

Для получения более наглядной картины развития перевозок, в наибольшей степени связанных с материальным производством, целесообразно соотнести их не с общей, а с частной суммой по традиционным видам транспорта.

На интервале 1997–2011 гг. динамика всех классических видов перевозок товаров, кроме автотранспорта, коррелирует с динамикой промышленного производства: для железнодорожного транспорта рост удельного показателя в 2004–2005 гг. (с 12,4 до 14,7%) сменяется падением до уровня 11,6–12,7%, что даже ниже, чем в начале рассматриваемого интервала. Схожие показатели дает трубопроводный транспорт, но падение его доли еще сильнее: с 14,2–14,3% в 1997 г. до 9,8% в 2010 и 2011 гг. Доля водного транспорта за этот же промежуток времени снизилась с 3,2 до 2,3%.

Устойчивый рост продемонстрировал только автомобильный транспорт (с 33,8 до 38,5%), а также пассажироперевозки во внутригородском и международном сообщении. Грузовые автоперевозки формируют 35% общего вклада транспортных отраслей в ВВП Канады.

Парк грузовых автомобилей в 2009 г. составлял 20,7 млн машин, из которых 2,4% имели средний тоннаж (от 4,5 до 15 т). Большегрузные и карьерные (от 15 т) составляли 1,6% парка; из суммарного их годового пробега 13,8% пришлось на рейсы между Канадой и США, и еще 7,1% рейсов было выполнено между пунктами вне Канады. Отрасль служит крупнейшим потребителем нефтепродуктов: для указанного объема перевозок потребовалось 31,4 млн м<sup>3</sup> бензина и почти 10 млн м<sup>3</sup> дизельного топлива. На втором месте в группе транспортных отраслей — железные дороги (25% вклада в ВВП).

Общая протяженность автомобильных дорог в Канаде превышает 1 млн км. Из 416 тыс. км дорог с твердым покрытием около 17 тыс. км приходится на скоростные магистрали. По протяженности скоростных автострад Канада занимает третье место в мире. Крупнейшим перевозчиком страны, в денежном выражении, остается грузовой автомобильный транспорт.

### Размышляем самостоятельно

Транспортная составляющая экономик Австралии и Канады весьма важна для этих стран. Сравнительно большие расстояния при небольшой плотности населения требуют особого отношения к этой сфере народного хозяйства. Кроме того, специфика развития австралийского и канадского транспорта по многим параметрам близка к российской.

Опираясь на опыт и современное состояние транспортных систем Канады и Австралии, определите наиболее эффективные и оптимальные возможные пути развития транспортной инфраструктуры Российской Федерации. Что из соответствующего канадского и австралийского опыта вы могли бы порекомендовать использовать в российских условиях?

### 7.2.3. Внешняя торговля Австралии и Канады

На протяжении последних нескольких лет Канада и Австралия входят в топ-лист ведущих экспортеров зерна (и, в частности, пшеницы) в мире. В зависимости от урожая поставки каждой из этих стран на мировой рынок варьируются в пределах 16–20 млн т, а экспортная выручка составляет от 5,7 млрд до 6,7 млрд долл. Примерно одинаковой для Канады и Австралии оказывается и доля урожая хлеба, идущего на экспорт, — от 60 до 70%. Так, в зерновом сезоне 2013–2014, завершившемся 1 июля, согласно данным Статистического мирового центра министерства сельского хозяйства США больше всех в мире зерна экспортировали США — 72,3 млн т, из которых пшеница составляет 35 млн т. На втором месте был Европейский союз (28 стран) — 38,5 млн т зерновых, из которых пшеница составляет 30,5 млн т, на третьем — Украина (соответственно 32,3 млн и 23 млн т), на четвертом — Канада — 28 млн и 22 млн т соответственно. Пятое и шестое места поделили Австралия и Россия с объемом экспорта пшеницы 18,5 млн т.

Отметим, что для Австралии и Канады поступления от вывоза топлива и другой продукции горнодобывающей промышленности оказывали довлеющее влияние на структуру их экспорта в денежном выражении. При этом благодаря конъюнктуре в лучшем положении по завершении 15-летнего интервала 1997–2012 гг. оказалась Австралия, которая в 2010 г. опередила Канаду по объему вывоза топлива, горнорудного сырья и металлов в денежном выражении. Более высокие темпы, чем Канада, Австралия показала и по вывозу продукции сельскохозяйственных отраслей. Экспорт за 1997–2012 вырос здесь более чем в 2 раза (с 18,8 млрд до 38,4 млрд долл.), в то время как в Канаде только в 1,8 раза (с 34,3 млрд до 62,8 млрд долл.).

Положительной тенденцией австралийского экспорта были также опережающие темпы прироста экспорта всех видов промышленной продукции по отношению к группе сельскохозяйственных товаров. В денежном выражении вывоз продукции тяжелой и легкой промышленности вырос с 16,8 млрд до 31,6 млрд долл., или в 1,9 раза.

В относительных цифрах результаты Канады в этом разделе экспортных поступлений оказались хуже, чем у Австралии: за 15 лет поступления выросли лишь в 1,56 раза. За этим видится приближение Канады к перспективной точке исчерпания потенциала рынков сбыта этой продукции в США. Тем не менее, достигнутые абсолютные объемы (которые возросли с 134,8 млрд до 210,6 млрд долл.) сохраняют за Канадой роль лидера в этом секторе, и эта роль обусловлена давно сложившейся схемой территориального разделения труда на Североамериканском континенте.

Американо-канадская торговля превышает взаимный товарооборот любой другой пары стран современного мира. США обеспечивают свыше 70% экспортных поступлений Канады и более 60% ее импорта. В 2013 г. Канада вывезла в США товаров на 332,6 млрд долл. и закупила в США продукции на 301,6 млрд. С позиции торгового баланса США, Канада при этом обеспечила 23% поступлений американской экономики по экспорту, и на нее пришлось 17% расходов по импорту.

Если «очистить» данные по внешней торговле обеих стран, и прежде всего Канады, от «фактора США», то перспективы сравнительной динамики окажутся для Австралии более благоприятными в силу диверсификации географии ее внешнеэкономических связей, на фоне еще не исчерпанного потенциала роста как национальной экономики, так и внешних рынков, прежде всего китайского.

Обращают на себя внимание высокие темпы роста ввоза промышленной продукции в Австралию. За 1997–2012 гг. ее импорт вырос с 52,7 млрд до 177,9 млрд долл., или в 3,4 раза, в то время как в Канаде лишь в 2,1 раза (со 162,5 млрд до 340,4 млрд долл.). Однако при распределении общей суммы по товарным группам видно, что в Австралии увеличение ввоза сопровождалось в последние 5–7 лет застоем или даже снижением экспорта машин, оборудования и потребительской промышленной продукции собственного производства.

Основные рынки сбыта для Австралии – Китай (28,1%), Япония (16,1%), Южная Корея (6,9%), США (4,8%) и Индия (4,4%). Главные экспортеры в Австралию – Китай (14,5%), США (12,3%), Япония (6,5%), Сингапур (5,9%) и Таиланд (4,2%).

Пять крупнейших источников внешнеторговых поступлений Австралии (в процентах к общей сумме включая туризм и услуги): железная руда и концентраты – 18,9%, уголь – 12,8%, золото – 5,1%, природный газ – 4,7% и сырая нефть – 3,2%. Выручка от экспорта пшеницы составляет 2,2%.

Так или иначе, по состоянию на 2013 г. и Австралия, и Канада сохраняют за собой высокие места в рейтинговых показателях участия в международных экономических отношениях, в особенности в экспорте и импорте (табл. 7.7).

Таблица 7.7

**Позиции Канады и Австралии  
в мировом экспорте и импорте (2013 г.)**

Страна	Экспорт		Импорт	
	ранг	объем, млрд долл.	ранг	объем, млрд долл.
Канада	11	458,7	9	471,0
Австралия	19	251,7	19	245,8

В 2011 г. заместитель председателя Центрального банка РФ Алексей Валентинович Улюкаев считал валюты обеих стран, канадский и австралийский доллар (наряду с юанем, швейцарским франком и новозеландским долларом), одними из ближайших кандидатов на возможное расширение состава золотовалютных резервов России. К сожалению, в последние годы экономические связи между Канадой, Австралией и Россией были омрачены конфликтом между РФ и странами Запада в 2014 г. относительно присоединения Крыма. Канада и Австралия в данном конфликте поддержали позицию США. В ответ на это Правительство РФ ввело полный запрет на поставки говядины, свинины, мяса птицы, рыбы, сыров, молока и плодоовощной продукции из Австралии и Канады. Из этой ситуа-

ции можно сделать вывод, что и Канада, и Австралия находятся в сильной политической и экономической зависимости от США и не могут в настоящее время проводить суверенную экономическую политику.

Достаточно сильный фактор относительной несамостоятельности политики Австралии и Канады — членство этих стран в Британском содружестве, что налагает на них обязательства следовать в кильватере британской экономической политики, которая в последнее время также участвует в конфронтации с Россией в области торгово-экономических и политических санкций. Хочется, однако, надеяться на то, что в отношениях между Канадой, Австралией и Россией прагматическая сторона взаимовыгодного сотрудничества в ближайшее время возьмет верх над нерациональной политикой давления и санкций.

#### Размышляем самостоятельно

На основе данных статистики торговых балансов Австралии и Канады (к примеру, доступных на сайте «Экономические показатели» — [ru.tradingeconomics.com](http://ru.tradingeconomics.com)) оцените направления экономического развития этих стран в настоящее время и проведите сравнительный анализ изменений в основных статьях торгового баланса этих стран. Каково его общее сальдо, каково сальдо по соответствующим разделам? Какие выводы о состоянии внешнеэкономических связей Австралии и Канады можно сделать на основе проанализированных вами торговых балансов?

### 7.3. Экономика государств Европейского союза

ЕС сегодня — крупнейшая, старейшая (если вести отсчет от основания Европейского экономического сообщества) и достигшая наибольшего экономического и политического развития в мире региональная интеграционная группировка. В состав ЕС входят 28 европейских государств. С населением в 500 млн чел. (чуть менее 7% населения мира) доля ЕС в мировом ВВП составляла в 2012 г. около 23% (16,6 трлн долл.) по номинальному значению и около 19% (16,1 трлн долл.) — по паритету покупательной способности.

С помощью стандартизированной системы законов, действующих во всех странах ЕС, был создан общий рынок, гарантирующий свободное движение людей, товаров, капитала и услуг, включая отмену паспортного контроля в пределах Шенгенской зоны, в которую входят как страны — члены ЕС, так и другие европейские государства. ЕС принимает законы (директивы, законодательные акты и постановления) в сфере правосудия и внутренних дел, а также вырабатывает общую политику в области торговли, сельского хозяйства, рыболовства и регионального развития. Девятнадцать стран ЕС ввели в обращение единую валюту, евро, образовав *еврозону*.

Будучи субъектом международного публичного права, ЕС имеет полномочия на участие в международных отношениях и заключение международных договоров. Сформирована общая внешняя политика и политика безопасности, предусматривающая проведение согласованной внешней и оборонной политики. По всему миру учреждены постоянные диплома-

тические миссии ЕС, действуют представительства в ООН, ВТО, Группе семи и Группе двадцати. Делегации ЕС возглавляются послами ЕС.

ЕС — международное образование, сочетающее признаки международной организации (межгосударственность — англ. *intergovernmentalism*) и государства (надгосударственность — англ. *supranationality*), однако формально он не является ни тем, ни другим. В определенных областях решения принимаются независимыми наднациональными институтами, а в других — осуществляются посредством переговоров между государствами-членами. Институты ЕС включают в себя Европейскую комиссию, Совет Европейского союза, Европейский совет, Суд Европейского союза, Европейскую счетную палату, Европейский центральный банк и Европейский парламент (избирается каждые пять лет гражданами ЕС).

ЕС включает 28 государств: Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швеция и Эстония.

Предшественники ЕС — Европейское объединение угля и стали (1951 г.), Европейское экономическое сообщество (1957 г.) и Европейское сообщество по атомной энергии (тот же 1957 г.) — объединяли 6 государств: Бельгию, Федеративную Республику Германия, Италию, Люксембург, Нидерланды и Францию. Число членов европейского объединения увеличивалось путем последовательных расширений: присоединяясь к договорам, страны ограничивали свой экономический суверенитет в обмен на представительство в межгосударственных институтах, действующих в общих интересах.

Нацеленный на региональную интеграцию, Европейский союз был юридически закреплен Маастрихтским договором 1992 г., вступившим в силу 1 ноября 1993 г. По условиям Маастрихтского договора ЕС создавался на базе Европейского экономического сообщества, которое переименовывалось в Европейское сообщество. При этом сфера компетенции нового интеграционного объединения дополнилась областью политики и новыми формами сотрудничества в денежно-кредитной политике.

Для вступления в ЕС страна-кандидат должна соответствовать Копенгагенским критериям, принятым в июне 1993 г. на заседании Европейского совета в Копенгагене. Критерии требуют, чтобы в государстве соблюдались демократические принципы, принципы свободы и уважения прав человека, а также принцип правового государства. Также в стране должна присутствовать конкурентоспособная рыночная экономика, и должны признаваться общие правила и стандарты ЕС, включая приверженность целям политического, экономического и валютного союза.

Ни одно государство не покидало союза, однако Гренландия, автономная территория Дании, вышла из состава Европейского экономического сообщества в 1985 г. Лиссабонский договор предусматривает условия и процедуру выхода какого-либо государства из ЕС.

#### Размышляем самостоятельно

Из-за тяжелой ситуации вокруг государственного долга Греции в 2014–2015 гг. все чаще стали выдвигаться предложения, исходящие как от политиков, так и от эко-

номистов относительно целесообразности выхода Греции из состава ЕС (условно называемая *Grexit*). На основе доступных источников оцените эту возможность. Насколько, на ваш взгляд, она была бы разумна как для самой Греции, так и для ЕС в целом?

В настоящий момент шесть стран имеют статус кандидата в члены ЕС: Албания, Исландия, Македония (бывшая югославская Республика Македония), Сербия, Турция и Черногория, при этом Албания и Македония еще не начали переговоров по присоединению. Босния и Герцеговина входит в официальную программу расширения. Косово также входит в эту программу, но Европейская комиссия не относит его к независимым государствам, так как независимость страны от Сербии признана не всеми членами ЕС. Три государства Западной Европы, которые предпочли не присоединяться к союзу, частично участвуют в союзной экономике и следуют некоторым директивам: Лихтенштейн и Норвегия входят в общий рынок через Европейскую экономическую зону, Швейцария имеет сходные отношения, заключив двусторонние договоры. Карликовые государства Европы — Андорра, Ватикан, Монако и Сан-Марино — используют евро и поддерживают отношения с ЕС через различные договоры о кооперации.

Страны Западной Европы принято делить на ведущие страны, входящие в Большую семерку, и на относительно небольшие государства Западной Европы. К ведущим странам Западной Европы относятся:

- Германия;
- Франция;
- Великобритания;
- Италия.

Данные государства формируют костяк европейской экономики: они располагают наиболее мощным в регионе экономическим потенциалом и самой большой в Западной Европе численностью населения, также они в достаточной степени интегрированы в процесс мирохозяйственных связей. Велико и политическое влияние данных стран в мире. В вышеназванном порядке мы и рассмотрим экономику этих государств.

### 7.3.1. Экономика Германии

После объединения западной и восточной частей страны в 1990 г. Германия (полное название — Федеративная Республика Германия) стала крупнейшей по экономическому потенциалу страной Европы. В мировой экономике Германия также один из лидеров, она занимает третье после США и Японии место по объему производимого ВВП. Население в середине 2014 г. составляло почти 81 млн чел., территория Германии — 357 021 км<sup>2</sup>. По обоим этим показателям Германия — крупнейшая страна Центральной Европы. Она занимает шестнадцатое место в мире по численности населения и шестьдесят второе по территории. Столица Германии — Берлин.

С уровнем ВВП в 3,6 трлн долл. (по курсу 2013 г.) Германия в 2013 г. находилась на четвертом месте в мире (после США, Китая и Японии). Кроме того, Германия занимает одно из лидирующих мест в мире по объемам экспорта. Экспортируемая продукция под маркой «Сделано в Герма-

нии» (*Made in Germany*) известна во всем мире. По индексу человеческого развития (и уровню жизни) Германия, согласно оценкам ООН, заняла в 2014 г. шестое место в мире, уступив только Норвегии, Австралии, Швейцарии, Нидерландам и США.

Доля Германии во втором десятилетии XXI в. в совокупном мировом ВВП составляет 4%, в ВВП стран ЕС — почти 30%. ВВП на душу населения составляет чуть менее 40 тыс. долл. (по паритету покупательной способности).

Германия не богата запасами полезных ископаемых. Можно отметить только каменный и бурый уголь, калийные соли. Очевидно, что такие полезные ископаемые не представляют значительную хозяйственную ценность. Тем не менее, скудость естественных ресурсов подтолкнула знаменитую немецкую бережливость и определила специализацию страны на промышленном производстве и развитии наукоемких отраслей экономики.

Около 55% территории занимают сельскохозяйственные угодья, 30% приходится на леса. Среди водных ресурсов страны следует выделить сеть рек и каналов (Рейн, Эльба, Майн, Дунай, Кильский канал и др.). Такая густая внутренняя водная сеть способствует развитию речного судоходства. Среди озер наиболее известным считается Боденское, находящееся на стыке Германии, Швейцарии и Австрии, что привлекает на него множество туристов и отдыхающих.

Административно Германия представляет собой федеративное государство в составе достаточно независимых субъектов федерации — земель, обладающих широкими полномочиями и компетенциями в разных областях, свидетельствующими о децентрализованном характере управления экономикой и финансами.

После вступления 3 октября 1990 г. восточных земель (бывшей Германской Демократической Республики) в состав ФРГ в единой Германии стало 16 федеральных земель, столицей страны вновь стал Берлин (до этого ею служил Бонн). Глава правительства страны в настоящее время — федеральный канцлер Ангела Меркель. Хотя ее сильные лидерские качества, проявленные в период вывода экономики Германии из рецессии во время глобального экономического кризиса 2008—2009 гг., а также в сложный период развития 2014—2015 гг., позволяют говорить о ней как о неординарном политике, способствующем единству ЕС, но можно отметить и промахи в проводимом ею экономическом курсе. Так, беспринципность, проявленная А. Меркель в отношениях с Россией в период эскалации украинского кризиса, а также ее нежелание радикально решать ситуацию вокруг долгов Греции как поставили под удар позиции немецких экспортеров на российском рынке, так и способствовали замораживанию ситуации вокруг Греции до лучших времен без перспектив на лучший исход.

По населению Германия занимает второе после России место в Европе. Для страны характерна достаточно высокая плотность населения — 230 чел. на км<sup>2</sup>. Особенно высокая плотность населения наблюдается в важнейшем промышленном регионе страны — земле Северный Рейн — Вестфалия. Состав населения Германии в основном однородный, но в последнее время наметилась тенденция к увеличению доли иностранной рабочей силы —

иммигрантов, численность которых приближается к 10% населения. Германия — урбанизированная страна, 83% населения здесь проживает в городах.

Экономическая система современной Германии — социальное рыночное хозяйство. Для Германии всегда была характерна несоизмеримо бóльшая роль государства в экономике, чем для США или Великобритании. В период восстановления народного хозяйства страны после Второй мировой войны именно государство обеспечивало общественную стабильность и социальную защищенность. Опираясь на концепцию социального рыночного хозяйства, проводил свои знаменитые реформы в экономике и отец немецкого «экономического чуда» Людвиг Эрхард. Активная социальная политика государства характерна для Германии по сей день.

Модель социального рыночного хозяйства представляет собой компромисс между экономическим ростом и равномерным распределением богатства. В центр системы поставлена предпринимательская деятельность государства, обеспечивающая равномерное распределение социальных благ всем членам общества. Другой особенностью макроэкономического пути развития Германии служит так называемый рейнский капитализм, характеризующейся значительной ролью банков в экономике страны. Банки в Германии служат крупными акционерами промышленных компаний и компаний сферы услуг, поэтому банки активно вмешиваются в процесс принятия бизнес-решений. Таким образом, позиции банков в экономике Германии с учетом их реального влияния на бизнес оказываются сильнее, чем в экономике других ведущих стран.

На сегодняшний день Германия испытывает определенные сложности, что иллюстрируют не слишком впечатляющие показатели экономического роста с 1990-х гг. (так, рост ВВП в 2013 г. составил только 0,5%), а также заметная, хотя и снижающаяся безработица (5,3% в 2013 г.). При этом главным объяснением столь слабой динамики роста и проблем на рынке труда служит не только влияние на Германию мирового кризиса 2008–2009 гг. (в мире в период развития кризиса и после него снизился спрос на немецкую экспортную продукцию), но и негативные последствия немецкой модели социально-рыночной экономики. Причины проблем социального рыночного хозяйства Германии — неоднозначная экономическая политика правительства страны в 1990-е гг., высокий уровень оплаты труда и социальных гарантий, недостаток инноваций.

Вместе с тем проводимая в 1990-е гг. в ФРГ экономическая политика оказалась малоэффективной во многом из-за непредвиденных политических обстоятельств, связанных с воссоединением Германии после падения Берлинской стены в 1989 г. Ввиду необходимости структурных изменений в экономике, нацеленных на повышение конкурентоспособности и частной инициативы, правительству страны в начале 1990-х гг. пришлось концентрировать внимание не на поддержке рыночных методов хозяйствования, а на решении сложнейших проблем, связанных с объединением страны. Интеграция в состав единой страны новых федеральных земель, прежде бывших частью ГДР, где существовала принципиально иная модель развития, потребовала немалых финансовых ресурсов, а также распространения мощной системы социальных гарантий ФРГ на все население страны.

В итоге принципы социального рыночного хозяйства с явным доминированием социальной поддержки гражданам подменили собой рыночную составляющую прежней модели развития Германии, основу которой составлял конкурентный частный сектор.

Так, высокий уровень социальных гарантий привел к тому, что до 40% чистой прибыли немецких компаний идет на оплату труда, на отчисления в социальные фонды, которые составляют немалую долю фонда оплаты труда. Стоимость рабочей силы в Германии становится одной из самых дорогой в мире. Высок и уровень пособий по безработице, что способствует иждивенчеству части немцев. Для поддержания системы социальных гарантий используется мощный фискальный пресс на население и компании. Уровень налогообложения в стране к концу 1990-х гг. достиг невиданных размеров. Так, в Германии на уплату налогов направляется до двух третей нераспределенной прибыли.

Высокий уровень налогов и отсутствие программ по стимулированию иностранных инвестиций привели к тому, что Германия стала не слишком привлекательной страной для зарубежного капитала. Высокая стоимость немецкой рабочей силы значительно снижает конкурентоспособность Германии как страны базирования производственных мощностей ТНК. Иностранные компании, по существу, лишены возможности производить в Германии и предпочитают заниматься здесь исключительно сбытом. Поэтому крайне невелика доля иностранных инвестиций и доля рабочих мест, создаваемых ими в экономике ФРГ.

Так, в Нидерландах в общей величине вложений в экономику иностранные инвесторы составляют 35%, в Великобритании — 25%, и даже во Франции — 12%. В Германии, несмотря на утроение объема иностранных инвестиций в предкризисный период первого десятилетия XXI в., приходилось только 7,5% общей величины вложений. Нарастающие сложности экономического развития середины второго десятилетия XXI в. заметно не улучшили данную ситуацию.

Наряду с незначительным притоком иностранного капитала из ФРГ в массовом порядке наблюдается отток за границу немецкого капитала. Немецкие ТНК выносят свою производственную базу в страны с более низким уровнем оплаты труда, а финансовые инвесторы предпочитают платить налоги на свои операции в странах с более либеральным налоговым климатом.

Незаинтересованность иностранных инвесторов в создании высокотехнологичных производств в Германии приводит к постепенному технологическому ослаблению страны. Позиции Германии в области высоких технологий, особенно в микроэлектронике, информационно-коммуникационных технологиях, геномной инженерии и биотехнологиях в настоящее время достаточно слабы. Это чревато потерей конкурентоспособности немецкого экспорта. Несомненно, что социально-рыночная экономика из-за высокого уровня налогообложения, мощного регулирования рынка труда и отсутствия серьезных стимулов для развития предпринимательства в определенной степени вредит научно-техническому развитию Германии. Приоритетом в государственной экономической политике остаются не высокие

технологии, а социальные программы, что влечет за собой потерю рынков высокотехнологичной продукции и в будущем. Даже немецкие ТНК до трети своих НИОКР осуществляют за рубежом, поскольку в Германии заниматься вложениями в НИОКР невыгодно.

Государство, чтобы не вызывать массовых социальных протестов населения, продолжает субсидировать убыточные сектора немецкой экономики. В результате Германия не только сохраняет угольную, сталелитейную, судостроительную промышленность, которые неконкурентоспособны на мировом рынке, но и тратит на эти убыточные отрасли экономики в виде прямых субсидий до трети расходов государственного бюджета. Сравнивая такую политику с селективной поддержкой государством вполне конкурентоспособных предприятий в США и Японии, следует признать определенную несостоятельность Германии в решении радикальных структурных проблем промышленности.

Сохраняя высокооплачиваемые рабочие места в базовых отраслях промышленности, Германия неспособна энергично увеличивать число новых рабочих мест в прогрессивных секторах своей национальной экономики. Не случайно сфера услуг в Германии значительно проигрывает нематериальному производству других ведущих стран, а для отраслей немецкой инфраструктуры вплоть до недавнего времени был характерен неоправданно высокий уровень цен на услуги связи, энергии и транспорт. Из-за ограничения доступа в страну иностранных инвестиций менее конкурентоспособным становится и внутренний рынок.

Государство фактически продолжает регулировать рынок так, как это предписывала кейнсианская экономика спроса. Социальное рыночное хозяйство приводит к укреплению позиций государства благоденствия, которое перераспределяет ресурсы в экономике. Доля государственных расходов в ВВП Германии крайне высока (около 50%), а рост государственных расходов порождает проблему с дефицитом бюджета и государственным долгом, что наряду с негативными последствиями кризиса 2008–2009 гг. отнюдь не способствует оздоровлению государственных финансов страны.

Несомненно, что Германия в начале XX в. достигла определенного пика развития своей социально ориентированной экономики, которая теперь нуждается в серьезной модернизации. Скорее всего, для продолжения глобального экономического лидерства Германии потребуются либерализация экономики и реформы, нацеленные на преобразование социально-рыночной модели развития страны. Иначе прежняя модель развития страны рискует остаться неконкурентоспособной в сравнении с другими ведущими странами. Из-за слабости структурных преобразований в национальной экономике Германия с каждым годом все хуже справляется со своей ролью «локомотива» развития Европы и ЕС, хотя именно на Германию возлагаются наибольшие надежды на поддержание стабильности всей системы отношений в рамках ЕС.

Структура экономики ФРГ такова: 0,8% ВВП создается в сельском хозяйстве, 30,1% – в промышленности, 69,1% ВВП – в сфере услуг (данные за 2013 г.).

Доля сельского хозяйства в экономике страны в послевоенный период значительно снизилась. Тем не менее, немецкое сельское хозяйство продолжает оставаться на высоком качественном уровне. Около 90% потребностей в продуктах питания удовлетворяется собственным сельскохозяйственным производством. Сельское хозяйство, как и многие базовые отрасли промышленности, получает из государственного бюджета значительные субсидии, что делает его не слишком эффективным. ФРГ экспортирует мясо, молоко, зерно.

Для экономики Германии характерна «сверхиндустриализация», т.е. достаточно большая доля промышленности в производстве ВВП по сравнению со многими развитыми странами. По этому показателю с Германией сравнимы или превосходят ее лишь Япония, Ирландия и Португалия. Это не случайно, ведь специализация Германии в мировой экономике — производство промышленной (в первую очередь машиностроительной) продукции.

Промышленность Германии обеспечивает стране лидерство на многих мировых рынках готовой продукции. Наиболее конкурентоспособные отрасли немецкой промышленности:

- автомобилестроение;
- транспортное машиностроение (вагоностроение, самолетостроение);
- общее машиностроение (производство станков, приборов);
- электротехническая промышленность;
- точная механика и оптика;
- химическая, фармацевтическая и парфюмерно-косметическая промышленность;
- черная металлургия.

Все более заметное влияние оказывают на развитие промышленности новые и прогрессивные отрасли, уменьшая значимость добывающей, текстильной, швейной, кожевенно-обувной и пищевой промышленности. Промышленность восточных земель Германии существенно перестроилась; прежние ее отрасли, изначально ориентированные на СССР и страны Центральной и Восточной Европы (химическая, текстильная промышленность, металлургия, вагоностроение и судостроение) пришлось ликвидировать, поставив в центр развития строительную индустрию, пищевую промышленность, точную механику и оптику. Продукция этих отраслей с успехом поставляется самым разным мировым потребителям.

Ведущая отрасль экономики Германии — сфера услуг. Однако развитие сферы услуг Германии несколько отстает от уровня других развитых стран. Тем не менее, Германия в мировом хозяйстве специализируется на банковских и финансовых услугах, туризме. Германия располагает весьма высокоразвитой инфраструктурой: отличная сеть автомобильных и железных дорог, одни из крупнейших в Европе и мире воздушные гавани (Франкфурт-на-Майне, Дюссельдорф, Мюнхен) и морские порты (Гамбург, Бремен). В сфере транспорта применяются самые передовые технологии (к примеру, скоростные поезда собственного производства *Intercity-Express* компании *Siemens*, известные в России как Сапсаны, — одни из мировых лидеров в соответствующем сегменте).

Электроэнергетика Германии в основном пользуется невозобновимыми ресурсами: нефтью, углем и природный газом. Атомные электростанции вырабатывают только порядка 10% всей электроэнергии. Собственный энергетический потенциал страны не слишком силен: крайне велика зависимость Германии от внешних поставок нефти и газа, в том числе из России. Тем не менее, в последнее десятилетие в Германии произошла настоящая революция в области энергетики, характеризующаяся существенным увеличением доли электроэнергии, произведенной из возобновляемых источников (так, до пятой части в энергобалансе страны в совокупности занимает солнечная, ветряная энергетика, использование энергии приливов).

#### Размышляем самостоятельно

Насколько, на ваш взгляд, экономика Германии способна обойтись без поставок российских нефти и газа, особенно на фоне развития геополитической напряженности между Россией и странами ЕС в 2014–2015 гг.?

Внешнеэкономические связи Германии примечательны тем, что это один из важнейших экспортеров и импортеров мира. В 2014 г. Германия находилась на третьем месте по объему экспорта товаров (1,5 трлн долл., или 8% мирового) и также на третьем месте по импорту товаров (1,2 трлн долл., 6,4% мирового). По экспорту и импорту услуг страна занимает тоже третье место (экспорт – 267 млрд долл., 5,5% мирового; импорт – 327 млрд долл., 6,9% мирового). Приведенные цифры указывают на прочную позицию Германии по сальдо торгового баланса (свыше 230 млрд долл.).

Немецкая экономика сильно интегрирована в систему мирохозяйственных связей. Экспорт страны в 2013 г. составил 41,6% от ВВП, импорт – 34,3%. Основные внешнеторговые партнеры страны: Франция (9,2% экспорта и 7,6% импорта), США (соответственно 7,8 и 4,2%), Великобритания (6,5 и 4,6%), Нидерланды (6,3 и 12,9%), Китай (5,9 и 6,2%), Италия (5 и 5,3%), Австрия (5 и 4,3%), Швейцария (4,3 и 4,3%) и Бельгия (4 и 6,1%). Стоит отметить, что в 2014 г. из-за введения ЕС санкций против РФ немецкий экспорт в Россию уменьшился почти на треть, что вызвало серьезную озабоченность у немецких компаний-экспортеров, для которых российский рынок представлял большой интерес.

### 7.3.2. Экономика Франции

Франция (Французская Республика) – крупнейшее государство Западной Европы по площади (около 550 тыс. км<sup>2</sup>) и пятая страна в мире по экономическому потенциалу (ее ВВП в 2014 г. составил 2,7 трлн долл.). Франция – высокоразвитая страна, ядерная и космическая держава. По общему объему экономики она занимает второе место в ЕС (после Германии) и стабильно в различных рейтингах входит в первую мировую двадцатку стран по самым разным показателям (к примеру, в рейтинге стран по уровню развития человеческого потенциала она, по данным ООН, в 2014 г. двадцатая, но по эффективности системы здравоохранения – первая). Численность населения страны – 66,3 млн чел., ВВП на душу населения – 36 тыс. долл. (по паритету покупательной способности).

К сожалению, во втором десятилетии XXI в. Франция, возглавляемая президентом-популистом Франсуа Олландом, имеет многочисленные проблемы в своем развитии: ее экономика и промышленность находятся в состоянии стагнации, близкой к рецессии; уровень безработицы превышает 10%, а основные показатели государственных финансов выходят за рамки допустимых критериев, принятых для стран ЕС (дефицит бюджета более 4% ВВП, уровень государственного долга превышает 90% ВВП).

Если учесть, что население страны за период 2007–2013 гг. увеличилось более чем на 2 млн чел., уровень доходов на душу населения в условиях, когда экономика так и не вышла на предкризисную траекторию роста, заметно снизился. В результате государство вынуждено повышать налоговые ставки. Последнее вызывает все возрастающее количество стачек и забастовок в стране, а также отток наиболее состоятельных граждан (среди них отмечаются и такие известные личности, как Жерар Депардьё) за границу. Ситуацию также осложняют быстрорастущие долговые обязательства Франции, а также рекордно высокий уровень и количество безработных в 2013 г.

К традиционно слабым сторонам французской экономики относятся:

- достаточно высокая безработица, особенно среди молодежи и в заморских территориях;
- хронический дефицит бюджета с 1981 г.;
- зависимость экономики от государственного сектора;
- большой размер внешнего долга;
- относительно низкий уровень внедрения технологий в промышленность;
- слабая экспортная база и, как следствие, отрицательное сальдо торгового баланса.

Слабые стороны экономики Франции стали более очевидны после вступления страны в еврозону, в рамках которой Франция продолжает терять конкурентоспособность из-за дорогого, относительно качества ее продукции, евро. Подавляющее большинство населения (97%) — французы, но в последнее время, как и в Германии, наметилась тенденция к притоку в страну рабочих-иностранцев. Иностранная рабочая сила насчитывает во Франции около 2,1 млн чел., а вместе с членами семей всего иностранцев во Франции оказывается до 5 млн чел.

Основные природные ресурсы Франции — железная руда, каменный уголь, бокситы, природный газ, уран, вольфрам, тальк, свинец, олово, серебро. Очевидно, что по этим позициям у Франции есть приоритет перед Германией. Для Франции характерен также широкий диапазон климатических условий, позволяющий развиваться и морским курортам, и центрам горнолыжного спорта и альпинизма. Богатая история и культурное наследие Франции делает ее самой посещаемой страной для иностранных туристов, а столица государства — Париж — «праздник, который всегда с тобой», по выражению Эрнеста Хемингуэя.

Франция была основоположником процесса европейской интеграции. На ее территории находится одна из столиц Европейского сообщества — Страсбург, в котором расположен Совет Европы, Европейский парламент

и руководящие органы ЕС. Многочисленные международные организации расположены также в Париже, в частности штаб-квартира ОЭСР. Франция заботится и о культурном и политическом единстве франкоговорящих стран, находясь во главе мировой франкофонии.

Франция играет видную роль в мировой политике. Именно она послужила своеобразным посредником между НАТО и Россией, когда в Париже было получено согласие России на расширение НАТО на восток. Франция занимает свою собственную, отличную от США, позицию на Ближнем Востоке, поддерживая арабский мир. Франция — давний экономический и внешнеполитический партнер России, добрососедские отношения между Францией и СССР развивались даже в период холодной войны. Кроме того, в самые острые периоды украинского кризиса (2014—2015) президент Франции Ф. Олланд наряду с канцлером Германии А. Меркель принимал активное участие в посредничестве между Россией и Украиной в рамках Нормандской четверки (Россия, Германия, Франция, Украина). И наконец, Франция — наиболее последовательный приверженец модели социально ориентированного рынка.

Экономическая система Франции напоминает немецкую. Здесь действует социально ориентированная модель экономики, в центре которой находится «государство благоденствия» (фр. *l'État providence*). Именно из-за большой роли государства в экономике такую систему довольно часто называют и этатистской моделью. Не случайно один из бывших премьер-министров страны, Эдуард Балладюр, назвал Францию государством планирования (*l'État planificateur*), подразумевая плановый характер французского этатизма и весьма существенную роль государства в экономике.

О значительной роли государства в экономике Франции говорят следующие факты. Государство перераспределяет во Франции более половины ВВП. Количество занятых в государственном секторе составляет четверть всего числа занятых. Крупнейшие французские ТНК — это прежде всего предприятия с государственной долей участия, такие как *Elf Aquitaine/Total* (добыча и переработка нефти), *Renault* (автомобилестроение), *Thomson* (электроника), *Aérospatiale* (самолеты *Airbus* и ракеты *Ariane*).

Социальное рыночное хозяйство с элементами этатизма сглаживало отрицательные черты капитализма во Франции, поскольку государство стояло на защите интересов трудящихся. Сильные традиции социально-рыночной экономики, особенно в послевоенный период, способствовали значительным завоеваниям французов в социальной сфере.

Однако современная экономика Франции развивается в новых условиях: глобализация мирового хозяйства и объединение Европы оказывают значительное влияние на национальную экономику. Для успешного глобального развития теперь необходима либерализация экономики, отмена избыточного внутреннего регулирования, а также новые технологии, которые могут служить научно-технической базой экономического роста. В основе мирового научно-технического прогресса в настоящее время также стоят серьезные структурные изменения в экономике, предполагающие изменение регулирующей роли государства.

Франция, по сути, страдает от тех же проблем, что и Германия: экономическому развитию страны сильно мешает система социальных гарантий, значительное различие между государственным и частным секторами, утечка умов и проблема государственных финансов.

Система социальных гарантий имеет своим следствием высокую нагрузку на государственные финансы. После отставки президента-генерала Шарля де Голля в 1969 г. французы добились значительных завоеваний в социальной сфере, с которыми не спешат расставаться. В частности, заработная плата в государственном секторе превышает уровень оплаты труда в частном бизнесе. Государственные служащие не могут быть сокращены, в 50–55 лет выходят на пенсию (при том, что минимальный пенсионный возраст в стране составляет 60 лет), уровень их пенсии превышает уровень заработной платы. Пособия по безработице также превышают средний уровень заработной платы в стране.

Таковыми социальными гарантиями Франция гордится, но эту гордость омрачают процесс старения населения и растущая безработица (уровень безработицы в стране превышает 10% экономически активного населения). При этом высокие социальные гарантии предполагаются только в государственном секторе экономики — заработная плата в частном секторе во Франции ниже, а социальных гарантий, свойственных государственному сектору, там практически нет. Тем временем сильные профсоюзы угрожают общенациональными забастовками при малейшем наступлении правительства на достигнутые социальные завоевания.

Социальные гарантии финансируются в первую очередь за счет налогоплательщиков. Причем высоки не только косвенные и индивидуальные подоходные налоги, но и социальные взносы предпринимателей. Так, если в США социальные взносы составляют 10% ВВП, в Швеции — около 15%, а в Великобритании — и вовсе чуть выше 6%, то Франция здесь идет впереди планеты всей: на социальные взносы приходится до пятой части ВВП страны. Грузом на трудящихся ложатся пенсии и пособия по безработице. Работающие французы содержат массу пенсионеров и безработных, причем на некоторых предприятиях один работающий уже содержит не только себя и свою семью, но и как минимум двух пенсионеров.

Различие между государственным и частным сектором экономики существует не только в уровне заработной платы и гарантий. Изначально экономической идеологией страны было поощрение занятости в государственном секторе и едва ли не отрицательное отношение к частному предпринимательству. Наиболее престижной до сих пор считается государственная служба, на которую стремятся поступить все французы, а желающих заняться частным предпринимательством или работать в частной фирме насчитывается относительно немного. Высшие учебные заведения страны в первую очередь ориентировались на профессиональную подготовку государственных служащих. Частное предпринимательство было загнано в угол высоким уровнем налогов и предвзятым отношением государства к частному бизнесу. Даже в сфере НИОКР государство оказывает всемерную поддержку и субсидирует общественный сектор, а венчурный бизнес — реальный двигатель научно-технического прогресса и прикладных технологий — не поощряется.

Отсутствие внимания государства по отношению к развитию технологической базы объясняется еще и тем, что государственные служащие не слишком заинтересованы в повышении качества своей работы, в высвобождении путем применения новой техники и новых методов управления высокооплачиваемых рабочих мест в общественном секторе. Таким образом, французская модель управления страдает неэффективностью, поощряя произвол и коррупцию в среде государственных чиновников, и серьезно сдерживает научно-технический прогресс.

Франция страдает и от утечки мозгов. Оторванность системы высшего и профессионального образования во Франции от проблем развития частного бизнеса приводит к тому, что выпускники учебных заведений очень часто, не найдя работу в государственном секторе, остаются безработными. Государственные учебные заведения Франции не способны гибко реагировать на спрос на рынке труда, в связи с чем выпускникам очень трудно адаптироваться в частном секторе экономики, а также вообще найти работу во Франции. Из-за этого наиболее перспективная и хорошо образованная молодежь страны не находит спроса на рынке труда Франции и предпочитает работу за границей, в том числе в США и Великобритании.

Все перечисленные выше процессы, а также индикаторы состояния национальной экономики снижают уровень конкурентоспособности Франции как в мире, так и в Европе. Высокая стоимость французской рабочей силы точно так же, как и в Германии, делает производство во Франции невыгодным и для национальных, и для зарубежных компаний. Капитал стремится покинуть Францию и найти страны с более благоприятным уровнем налогообложения и более гибким рынком труда. Высокие налоги и отсутствие стимулирующей научно-технической политики государства приводят к нехватке инноваций во французской экономике. Назревает очевидный вывод, что социально-рыночная модель экономики Франции нуждается в структурной перестройке. В противном случае экономическое и научно-техническое развитие страны может серьезно замедлиться.

Хотя экономика Франции пережила в 1990-х — начале 2000-х гг. несколько волн реформ, включая и приватизацию государственного имущества, и попытку сокращения уровня налогового бремени, однако итоги этих реформ оказались достаточно скромными. Кроме того, правительство Ф. Олланда своими действиями, в том числе декларированием курса на повышение налогов для наиболее обеспеченных французов (в том числе успешных предпринимателей), во многом свело на нет позитивные итоги предыдущих лет. Таким образом, Франция все еще нуждается в новой экономической политике, направленной на оздоровление ее экономики и финансов.

Примечательно, что французское общество в целом настроено по отношению к возможным переменам негативно. Принятый под давлением большинства избирателей Закон о 35-часовой рабочей неделе вредит национальной конкурентоспособности (ранее максимальная продолжительность рабочей недели составляла во Франции 39 часов). Государственный контроль предусматривает окончание всех работ ежедневно в 18:30, а нарушители подвергаются высоким штрафам. Не случайно компании — производи-

тели программного обеспечения, в которых рабочее время не нормируется, из-за своей обеспокоенности таким законодательством перевели свои подразделения из Франции в другие страны.

Серьезные опасения по-прежнему продолжает вызывать высокий уровень безработицы в стране. Примечательно, что французские безработные в большинстве своем (особенно из числа эмигрантов) не желают работать, получая высокие пособия от государства. Даже при увеличении ассигнований на науку Франция отстает от ведущих стран по уровню развития информационных технологий, особенно по развитию глобальных информационных сетей. Французы менее активно изучают иностранные языки, чем жители других европейских стран, и в связи с этим имеют ограниченный доступ к современным информационным технологиям, где большая часть ресурсов формируется на английском языке.

### Размышляем самостоятельно

Подумайте о позитивных чертах развития французской экономики. Какие из них, на ваш взгляд, стоило бы взять на вооружение России?

Из-за таких нерешенных проблем в экономике страны продолжают нарастать трудности. Если экономический рост в конце 1990-х гг. оказался для Франции довольно успешным (его темпы составили 3,1%), то в начале 2000-х гг. темпы роста снизились до 2–2,5% при сохраняющейся высокой безработице, а в 2014 г. рост ВВП Франции составил только 0,4%.

На долю сельского хозяйства во Франции приходится 1,9% ВВП, промышленности – 18,7% ВВП, а сфера услуг производит 79,4% ВВП (данные 2013 г.). Очевидна постиндустриальная ориентация экономики и довольно высокая доля сферы нематериального производства.

По объему выпуска продукции сельского хозяйства Франция занимает среди развитых стран третье место, а в Европе – первое. Треть всей сельскохозяйственной продукции страны поступает на внешний рынок. Франция входит в тройку ведущих производителей – экспортеров вина, сыров, ячменя, молока, сливочного масла.

Среди отраслей французской промышленности на мировом рынке получили признание следующие:

- аэрокосмическая промышленность;
- военная промышленность;
- общее машиностроение и металлообрабатывающая промышленность;
- автомобилестроение;
- цветная и черная металлургия;
- электронная и электротехническая промышленность;
- атомная энергетика;
- фармацевтика и парфюмерия;
- химическая промышленность;
- транспортное машиностроение.

Франция делает ставку на наукоемкость своего промышленного производства, в частности занимает первые места в мире по производству железнодорожного подвижного состава (скоростные поезда *TGV – Train à Grande*

*Vitesse*), самолетов (*Airbus, Falcon, Mirage*), ракет (*Ariane*), в атомной энергетике (вторая в мире после атомной промышленности США). Франция обладает передовыми технологиями по обработке редкоземельных металлов (германий, радий, хром, титан). Неоспоримы ведущие позиции страны в робототехнике, средствах связи, производстве новых материалов, биотехнологиях и микроэлектронике. В производстве делается упор на высокой концентрации, преобладании крупных производителей. Франция активно заимствует передовой зарубежный опыт, растут темпы прямых инвестиций французских ТНК в США, что открывает Франции доступ к новаторским технологиям и рынкам.

Из сферы услуг стоит выделить развитие во Франции туризма и финансов. Франция активно экспортирует туристические услуги, привлекая множество туристов со всего мира, а также активно экспортирует капиталы (особенно долгосрочные) в США, Великобританию, Испанию, Италию, Германию.

В сфере внешней торговли Франция имеет достаточно крепкие позиции. Страна имеет большую внешнеэкономическую ориентацию в своем развитии: доля экспорта и импорта приближается к четверти объема ВВП. Это шестой в мире экспортер и импортер товаров, четвертый в мире экспортер и импортер услуг. Товарный экспорт в 2014 г. составил 583 млрд долл. (3,1% мирового), а импорт — 679 млрд долл. (3,6%). Общий объем экспорта услуг — 263 млрд долл. (5,4% мирового), а импорта — 244 млрд долл. (5,1%).

Заметим, что в 2014 г. режим санкций, введенный ЕС против России на фоне развития украинского кризиса, ударил и по французскому экспорту: Франция по политическим причинам была вынуждена остановить передачу уже готовых вертолетоносцев *Mistral* России (сумма сделки оценивалась в 1,2 млрд евро, которые Франция возместила в августе 2015 г.).

### 7.3.3. Экономика Великобритании

Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (так звучит полное название страны) — конституционная монархия, номинальной главой которой с 1952 г. служит королева Елизавета II. Великобритания возглавляет и объединение бывших колоний и доминионов Британской империи — Содружество Наций (*Commonwealth of Nations*), в которое на сегодняшний день входит 50 стран, включая Канаду, Индию, Австралию, Новую Зеландию, Малайзию, Сингапур, ЮАР.

Территория Великобритании — 244 тыс. кв. км. Большая часть жителей страны — 80% — проживает в городах, которые занимают 11% территории страны. Население в середине 2014 г. оценивалось в 63,7 млн чел., что делает Великобританию страной с одной из самых высоких плотностей населения в мире — 382 чел. на км<sup>2</sup> — с особенной концентрацией в Лондоне и на юго-востоке. По масштабам экономики Великобритания — шестая в мире, ее ВВП в 2013 г. составил чуть больше 2,5 трлн долл. по рыночному курсу.

Великобритания имеет частично регулируемую рыночную экономику. Казначейство Ее Величества, возглавляемое канцлером казначейства, ответственно за разработку и исполнение британским правительством

публичной финансовой и экономической политики. Банк Англии — центральный банк Великобритании — ответственен за выпуск национальной валюты — фунтов стерлингов. Банки Шотландии и Северной Ирландии также имеют право на выпуск своих собственных банкнот, однако обязаны иметь достаточное количество банкнот Банка Англии для покрытия всего собственного выпуска. Фунт стерлингов — третья крупнейшая резервная валюта в мире (после доллара США и евро). С 1997 г. Комитет по денежной политике Банка Англии ответственен за установление процентной ставки на уровне, необходимом для достижения целевого уровня инфляции, устанавливаемого канцлером ежегодно.

### Размышляем самостоятельно

Осенью 2014 г. Шотландия, входящая в состав Великобритании, провела референдум о независимости. Хотя почти 55% шотландцев на этом референдуме высказались против выхода из состава Великобритании, насколько, на ваш взгляд, унитарный характер политической и экономической (в том числе бюджетной) структуры соответствует современному положению дел и способен ли он и в дальнейшем сдерживать сепаратизм регионов Великобритании?

Наиболее важные полезные ископаемые Великобритании — нефть и газ, добываемые на континентальном шельфе в Северном море. Кроме того, Великобритания располагает запасами угля и известняка. Таким образом, страна располагает собственными энергоресурсами, но прочими полезными ископаемыми наделена недостаточно, их приходится импортировать. Земельные ресурсы страны — площадь суши, пригодная для ведения сельского хозяйства, — составляют 77% территории Великобритании.

Великобритания имеет весьма выгодное географическое положение, которое с давних времен делало страну великой морской державой. Весьма значительны и трудовые ресурсы страны, объединяющие не только квалифицированных рабочих, но и видных мыслителей и ученых. Великобритания — родина капиталистического способа производства. Страна и в настоящее время продолжает поддерживать классические традиции капитализма, развивая свою экономику на принципах свободного предпринимательства. Экономика государства основана на частном предпринимательстве, доля частного сектора в общем объеме выпуска страны превышает 80%. Частный сектор обеспечивает свыше 3/4 всей занятости в стране. Политика правительства Великобритании обеспечивает самые благоприятные условия для развития предпринимательства.

Главная отличительная особенность макроэкономических особенностей развития Великобритании — она развивается не на основе принципов социального рыночного хозяйства, как Германия или Франция, а использует неолиберальную, англосаксонскую, модель развития. Поэтому модель британской экономики наиболее близка к США и очень сильно отличается от континентальных европейских стран.

Основы современной неолиберальной модели развития английской экономики были заложены в 1979 г., когда в стране была осуществлена политика *тэтчеризма*, названная так по имени знаменитой «железной леди»

Маргарет Тэтчер, лидера британских консерваторов и премьер-министра страны в 1979—1990 гг. «Тэтчеризм» в Великобритании, точно так же как и «рейганомика» в США, предполагал неоконсервативные реформы в экономике, направленные на снижение активной роли государства в экономике. Причем «тэтчеризм» начал осуществляться раньше «рейганомики», что связано с более ранней победой на выборах консерваторов в Великобритании, чем в США. Тем не менее, на М. Тэтчер и ее команду реформаторов решающее значение при выборе нового курса страны оказали американские профессора, пропагандировавшие идеи неолиберализма.

Экономическая политика правительства Великобритании в период нахождения у власти консерваторов включала в себя следующие программы:

1. Поддержка рыночного механизма и предпринимательства, эффективности и гибкости экономической системы:

- через политику приватизации (с 1979 по 1994 г. программа приватизации принесла в государственный бюджет около 55,5 млрд фунтов стерлингов, были проданы такие гиганты английской экономики, как *British Telecom*, *British Coal* и многие другие);

- дерегулирование (издержки и административные расходы государства на регулирование экономики были существенно уменьшены);

- налоговые реформы (налоговое бремя на физических и юридических лиц было значительно снижено: базовая ставка индивидуального подоходного налога стала равняться 25%, а налог на прибыль корпораций начал взиматься по ставкам 25 и 33%).

2. Снижение расходов правительства с 47,5% ВВП в 1982 г. до примерно 40% ВВП; при этом государственный сектор производит в настоящее время около 8% ВВП. Для снижения расходов были проведены реформы в социальной сфере, приведшие к отказу от принципов прежней системы, напоминавшей социальное рыночное хозяйство континентальных европейских стран. При этом стимул к трудовой деятельности у населения был значительно повышен, а с иждивенческими настроениями в обществе было практически покончено.

3. Монетарная политика, проводимая для борьбы с инфляцией, которая к моменту прихода М. Тэтчер к власти составляла более 13%, по классическим канонам монетаризма. Контролировалось количество денег в обращении, а важнейшим инструментом монетарной политики стали краткосрочные процентные ставки. За счет их достаточно высокого уровня в период всей деятельности консерваторов Великобритании удалось привлечь значительное количество иностранного и сохранить большую часть национального капитала.

#### Примеры из практики

В целом «тэтчеризм» осуществлялся в соответствии с концепцией экономики предложения, предполагавшей отход от кейнсианской идеи приоритета спроса в пользу поддержки предложения. Экономика предложения включала в себя:

- отмену прямого государственного контроля;
- стимулирование конкуренции на внутреннем рынке;

- минимальное государственное регулирование, переход к косвенным механизмам макроэкономического контроля правительства над ситуацией в экономике;
- селективную поддержку ряда сфер, в которых рыночные механизмы оказываются неэффективными, при том, что эти сферы жизненно необходимы для всего национального хозяйства (атомная энергетика, некоторые виды транспорта и т.п.);
- приватизацию, активизацию роли частного сектора в экономике.

В результате проведения политики предложения государство избавляется от прежних неэффективных и убыточных предприятий, которые становятся высокодоходными в руках частного сектора, оставляя себе либо эффективные государственные предприятия, либо жизненно важные сферы экономической активности. Новая роль государства — косвенное регулирование экономики через монетарную и фискальную политику, обеспечение экономического роста при низком уровне инфляции и здоровых государственных финансах.

Примером успешного функционирования прежде убыточных государственных компаний в руках частного сектора может служить авиакомпания *British Airways*. Убыточная государственная авиакомпания смогла уже через два года после приватизации стать рентабельной и войти в десятку крупнейших авиакомпаний мира. В настоящее время авиакомпания участвует в одном из трех глобальных авиационных альянсов — *Oneworld*, занимая в нем ведущее место.

Консерваторам и их лидеру М. Тэтчер удалось добиться значительных успехов именно в изменении философии бизнеса в стране. Через приватизацию и усиление роли сферы услуг, в которой создавались рабочие места для высвобождавшейся в промышленном секторе рабочей силы, Великобритания получила высокоэффективную структуру современной смешанной экономики. Новая корпоративная культура Великобритании предполагает лидерство частного бизнеса, отсутствие преград для его развития со стороны государства. В стране создан благоприятный экономический климат, хорошие условия для инвестирования.

Хотя английские неоконсервативные реформы не обошлись без социальных конфликтов, самое главное, что удалось сделать М. Тэтчер, — это разрушить социально-экономические основы коллективистских традиций британцев, стимулировать свободный рынок и личную ответственность предпринимателей и работников. Кстати, «железная леди» получила свое символическое прозвище именно за свою бескомпромиссность в борьбе за либеральные принципы, за решительные позиции по отношению к необходимости сокращения социальных программ.

Несмотря на первоначальный успех неоконсервативных программ реформирования британской экономики, в конце 1980-х гг. популярность консерваторов уменьшилась. В немалой степени этому способствовало не только активное наступление правительства на систему социальных гарантий британцев, но и ситуация в экономике.

В 1990 г. М. Тэтчер на посту премьер-министра сменил ее последователь Джон Мейджер, действовавший также в соответствии с принципами неоконсерватизма. С точки зрения процесса европейской экономической интеграции, политика правительства консерваторов отличалась особой ролью Великобритании в Европейском экономическом сообществе и ЕС. М. Тэтчер и Дж. Мейджер стремились противопоставить британскую модель экономики традиционному социальному рыночному хозяйству большинства

стран — членов этих объединений, в связи с чем между Великобританией и континентальными европейскими странами возникали частые разногласия по вопросам единой европейской экономической политики. Строительство единого «европейского дома» также объективно заставляло скорректировать консервативный курс развития Великобритании.

Окончательное поражение консерваторы потерпели в 1997 г., когда население, устав от засилья консерваторов во власти, оказало поддержку партии лейбористов, надеясь на возвращение к социальной ориентации в макроэкономической политике правительства и рост доходов за счет перераспределительной роли государства. Однако последующие премьер-министры страны не стали менять прежний экономический курс, заданный реформами М. Тэтчер и Дж. Мейджера. Такие позиции партии лейбористов, находящейся в настоящее время у власти, объясняются в первую очередь тем, что британская модель смешанной экономики оказалась более эффективной по сравнению с большинством европейских стран.

Великобритания идет в ногу с научно-техническим прогрессом, перестройка отраслевой структуры ее экономики вывела на первый план отрасли высоких технологий, в которых создается значительное количество высокооплачиваемых мест. Темпы роста экономики при этом выше, чем в Германии или Франции (1,8% в 2013 г.), а уровень безработицы (чуть выше 7%) примерно соответствует немецкому уровню и гораздо ниже показателей Франции.

Из-за того что экономика Великобритании находится в лучшем структурном положении, чем национальное хозяйство Франции и Германии, Великобритания зачастую придерживается в ЕС своей собственной позиции, в определенной степени противостоя политике двух вышеназванных континентальных стран, которые используют для укрепления своих позиций Европейский валютный союз и евро. Великобритания продолжает занимать свою принципиальную позицию в ЕС прежде всего потому, что интеграция при гегемонии Германии и Франции с их социально-рыночным хозяйством означает для Великобритании отход от прежних принципов либерализма в экономике. В случае интеграции Великобритании придется действовать точно так же, как и большинству стран ЕС: увеличивать налоги и уровень государственного регулирования экономики. Именно поэтому Великобритания не вошла в Европейский экономический и валютный союз и не стала вводить евро вместо фунтов стерлингов. Великобритания также борется с Германией и Францией за экономическое лидерство в ЕС.

Современная макроэкономическая ситуация в Великобритании имеет следующие основные особенности:

- *Умеренный уровень безработицы.* Великобритания демонстрирует высокоэффективную модель рынка труда с довольно низким уровнем государственного регулирования на этом рынке, что обеспечивает неплохие показатели занятости. Британский рынок труда отличается значительным числом рабочих мест, создаваемых в частном секторе, низкими индивидуальными подоходными налогами, стимулирующими занятость, ликвидацией препятствий в мобильности рабочей силы. В июне 1999 г. был провозглашен манифест, поддерживающий гибкий рынок труда

и отмену государственных ассигнований на поддержку рынка труда, что должно было стимулировать создание рабочих мест в частном секторе экономики, а также заставить британцев более активно предлагать свои услуги на рынке труда. Правительством предполагается также активное создание рабочих мест для молодежи.

- *Благоприятная налоговая политика.* Налоговый климат Великобритании — один из самых привлекательных в Западной Европе: низкий уровень индивидуальных подоходных и корпоративных налогов, налоговые льготы для инвесторов. Действующее правительство предполагает пойти даже дальше консервативных предшественников в части снижения налогов, в особенности налога на прибыль корпораций (поэтапное снижение ставки до уровня 20% в апреле 2015 г., до 19% в 2017 г. и 18% в 2020 г.).

- *Благоприятный инвестиционный климат.* Хорошую инвестиционную обстановку в стране обеспечивает не только ее привлекательный налоговый климат, но и достаточно низкие в сравнении с предыдущим периодом процентные ставки, а также общее стабильно благополучное состояние экономики страны и высокий уровень конкуренции на внутреннем рынке. Государство создало неплохие условия для привлечения в экономику иностранного капитала, особенно в сферу высоких технологий. В стране, в частности, ведут активную деятельность такие мировые транснациональные компании — лидеры научно-технического прогресса, как *Motorolla, Nokia, Epson, Ford, BMW, Samsung* и многие другие (в Великобритании действует свыше 13 тыс. иностранных компаний). До трети всех иностранных инвестиций в ЕС направляется в Великобританию, в том числе около 40% из американских капиталовложений в экономику ЕС. Особенно ощутимы иностранные инвестиции в производстве компьютеров и в автомобилестроении.

Все вышеназванное гарантирует Великобритании высокие темпы экономического роста, стабильность национальной валюты (курс фунта стерлингов по отношению к доллару менялся куда менее радикально, чем курсы других европейских валют, включая евро). Великобритания среди других развитых стран отличается также высокими темпами роста производительности труда.

#### Размышляем самостоятельно

Что из британского опыта современного экономического развития вы могли бы порекомендовать использовать в российских условиях?

Тем не менее, стоит признать, что, несмотря на успехи частного сектора экономики, общественная инфраструктура страны развита слабее, чем в Германии и Франции. В частности, хуже сеть междугороднего общественного транспорта, труднее попасть на консультацию к врачам системы общественного здравоохранения. Впрочем, это практически единственные издержки англосаксонской модели развития.

Структура экономики Великобритании следующая (данные за 2014 г.):

- сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство — 0,6% ВВП;
- промышленность и строительство — 20,6% ВВП;
- сфера услуг — 78,8% ВВП.

Сельское хозяйство Великобритании отличается высоким уровнем эффективности и производительности, при этом Соединенное Королевство имеет относительно небольшую долю сельскохозяйственного производства в ВВП в сравнении с прочими развитыми странами. Великобритания примерно на половину обеспечивает себя продуктами питания собственного производства. К основным посевным культурам относятся пшеница, ячмень, овес, картофель, сахарная свекла.

Характеризуя промышленность Великобритании, можно отметить довольно значительную роль ее добывающих отраслей. Наряду с сокращением добычи угля и закрытием большого количества нерентабельных шахт, Великобритания наращивает добычу нефти и газа в Северном море. При этом применяются самые передовые технологии бурения и современные буровые платформы. Такие гиганты, как англо-голландская *Royal Dutch Shell* и *British Petroleum* входят в число лидеров в своем сегменте бизнеса.

В обрабатывающей промышленности страны приоритетом пользуются следующие отрасли:

- транспортное машиностроение (12,4% всего промышленного производства), где особо выделяются:
  - автомобилестроение (такие компании и филиалы иностранных компаний, как *Land Rover, Ford, Jaguar, Vauxhall, Peugeot Citroën, Honda, Nissan, Toyota*, на долю которых приходится 99% всего автомобильного производства);
  - судостроение (*Vickers Shipbuilding and Engineering, Vosper Thornycroft, Cammell Laird, Scott Lithgow, Swon Hunter, Harland and Wolff* и др.), в том числе производство судового оборудования и строительство буровых платформ);
  - аэрокосмическая промышленность, третья в мире после США и Франции, производящая гражданские и военные самолеты (*British Aerospace, Harrier, Tornado, Eurofighter*), вертолеты (*Sea King* и *Lynx*), авиадвигатели (*Rolls-Royce*) и оборудование для европейского концерна *Airbus Industrie*;
- пищевая промышленность (12,5% объема производства), включая производство знаменитого шотландского виски, джина и молока;
- общее машиностроение: производство сельскохозяйственной техники и станков, включая текстильное оборудование (Великобритания — седьмой в мире производитель станков);
  - электроника и электротехника:
    - компьютеры (в том числе таких известных производителей, как *IBM* и *Compaq Computer*);
    - программное обеспечение;
    - суперкомпьютеры и процессоры;
    - средства телекоммуникаций (системы связи, оптоволоконный кабель, радары и т.п.);
    - медицинское оборудование;
    - бытовая техника;
  - химическая промышленность (11% всего объема производства):
    - фармацевтика (Великобритания — четвертый в мире производитель лекарств);

- агрохимия;
- парфюмерия;
- новые материалы (пластмассы и т.п.) и биотехнологии;
- производство металлов (10,8%);
- целлюлозно-бумажная промышленность.

Развитие современной промышленности Великобритании определяют высокие технологии, британская продукция отличается высокой наукоемкостью. Великобритания — одна из стран, лидирующих в мировом научно-техническом прогрессе, а среди стран Европы у Великобритании, пожалуй, наибольший научно-технический потенциал. Подтверждением тому может служить то, что Великобритания — второе после США государство по числу полученных ее учеными нобелевских премий (свыше 70). Важнейшими открытиями британцев, в частности, считаются сверхпроводимость, структура ДНК, компьютерная томография, озоновые дыры, клонирование.

Общепризнано мировое первенство Великобритании в электронике и телекоммуникациях (одна только компания *British Telecom* осуществляет около тысячи НИОКР), химии (новые материалы, биотехнологии, фармацевтика), аэрокосмической промышленности (знаменитые в свое время сверхзвуковые пассажирские самолеты *Concorde*, радары, самолеты с вертикальным взлетом и посадкой, системы контроля за воздушным движением). Расходы Великобритании на НИОКР составляют свыше 2% ВВП, в том числе свыше 35% всех НИОКР финансирует государство.

Неплохо зарекомендовала себя и строительная индустрия Великобритании. Мировым признанием высокого качества строительства, осуществляемого британцами, служат такие сооруженные ими объекты, как Евродиснейленд под Парижем, многочисленные объекты для Олимпийских игр 1996 г. в Атланте (США) и Лондонской олимпиады 2012 г., аэропорт в Гонконге.

Среди сферы услуг стоит выделить туризм и финансы. Финансовая отрасль создает 25% ВВП Великобритании. Здесь занято около 4 млн чел. (12% трудовых ресурсов страны), а столица страны — Лондон — еще и мировая финансовая столица, крупнейший финансовый центр планеты. Среди финансовых услуг следует выделить банковскую деятельность (помимо английских банков в Лондоне представлены 50 крупнейших банков мира), страхование, рынок производных финансовых инструментов (фьючерсы, опционы, глобальные депозитарные расписки), рынок облигаций (евроблигации), валютный рынок (операции с евровалютами), финансовый лизинг (трастовые операции с зарубежными активами, операции с драгоценными металлами). Кроме Лондона к крупным финансовым центрам относятся Манчестер, Кардифф, Ливерпуль, Эдинбург. Отказ Великобритании от валютной интеграции в рамках еврозоны, впрочем, несколько уменьшает потенциал развития Лондона в ближайшем будущем (в 2014 г. его уже начал теснить с первой позиции мировых финансовых центров Нью-Йорк), что стало отрицательным следствием традиционной британской осторожности в интеграционном процессе.

Вторая по значимости отрасль сферы услуг страны — туризм. Здесь занято около 7% трудоспособного населения, а ежегодный доход превы-

шает 8 млрд долл. Лондон — один из крупнейших туристических центров мира.

Остановливаясь на особенностях инфраструктуры экономики Великобритании, можно отметить то, что в энергетике все большее влияние имеют частные компании, такие как *British Petroleum*, *Royal Dutch Shell*, *British Gas*, *British Oil*, *Enterprise Oil*. Примерно 35% выработки электроэнергии дает нефть, 30% — уголь, 25% — газ и 10% — атомная энергетика. Государство контролирует только атомную энергетику и часть компаний угольной промышленности.

Великобритания, как и все ведущие страны, обладает развитой транспортной инфраструктурой. Открытие тоннеля под Английским каналом сделало связь между островной Британией и континентальной Европой еще более устойчивой. Показательны успехи Великобритании и в развитии гражданской авиации. *British Airways* на сегодняшний день — одна из крупнейших авиакомпаний мира (если считать еще и долю ее участия в активах зарубежных и других английских авиакомпаний), а Лондонский аэропорт Хитроу — это крупнейшая международная воздушная гавань.

Внешняя торговля играет существенную роль для английской экономики: с экспортом связана треть ВВП страны и почти 30% ВВП приходится на импорт. Товарная структура внешней торговли страны следующая. В экспорте преобладает продукция промышленного и электронного машиностроения, электроника и вычислительная техника, автомобили и транспортные средства, энергоносители. Импортируются автомобили, а также продукция промышленного и электронного машиностроения, вычислительная техника, нефть, бумага, текстиль, сельскохозяйственная продукция. Ведущие торговые партнеры Великобритании — страны ЕС (особенно Германия, Франция, Нидерланды и Италия), США, страны Юго-Восточной Азии.

В 2014 г. Великобритания занимала 10-е место в мире среди экспортеров товаров (507 млрд долл., 2,7% мирового экспорта товаров), находясь при этом на 5-м месте среди импортеров товаров (683 млрд долл., 3,6% мирового импорта товаров). В экспорте услуг в 2014 г. Великобритания была 2-й в мире (329 млрд долл., 6,8% мирового экспорта услуг), занимая при этом 6-е место среди мировых импортеров услуг (189 млрд долл., 4,0% мирового импорта услуг).

#### 7.3.4. Экономика Италии

Италия (Итальянская Республика) занимает по уровню своего экономического развития 9-е место в мире, уступая США, Китаю, Японии, Германии, Франции, Великобритании, Бразилии и России. ВВП Италии в 2013 г. составлял чуть менее 2,1 трлн долл. (по рыночному курсу). Италия — высокоразвитая индустриально-аграрная страна: преимущественно индустриальный и высокоразвитый север и бедный, аграрный юг. ВВП на душу населения чуть меньше 30 тыс. долл. в год (по паритету покупательной способности).

Площадь территории Италии — около 300 тыс. км<sup>2</sup>. К середине 2014 г. численность населения Италии превысила 61,7 млн чел. На данный момент

страна находится на 4-м месте по населению среди стран ЕС и на 24-м месте среди стран всего мира. Плотность населения составляет 200 чел. на км<sup>2</sup> — пятое место в ЕС. Наиболее высокая плотность в Северной Италии, где проживает почти половина всего населения страны. Самые густонаселенные области Италии — равнины Кампании, Ломбардии и Лигурии, где на 1 км<sup>2</sup> приходится свыше 300 чел. Особенной скученностью населения отличается долина реки По. Горные же районы населены гораздо меньше. Здесь плотность населения — 35 чел. на 1 км<sup>2</sup>, в экономически слаборазвитых областях Сардинии и Базиликате плотность населения — 60 чел. на 1 км<sup>2</sup>.

Ведущие отрасли промышленности Италии: машиностроение, металлургия, химическая и нефтехимическая, легкая и пищевая промышленность. Италия входит в число крупнейших производителей и экспортеров автомобилей, велосипедов и мопедов, тракторов, стиральных машин и холодильников, кассовых аппаратов, радиоэлектронной продукции, промышленного оборудования, стальных труб, пластмасс и химических волокон, автомобильных шин, а также готовой одежды и кожаной обуви, макарон, сыра, оливкового масла, вина, фруктовых и томатных консервов. Здесь развито крупное производство цемента, натуральных эссенций и эфирных масел из цветов и фруктов, художественных изделий из стекла и фаянса, ювелирных изделий. Кроме того, осуществляется добыча пиритов, руд ртути, природного газа, калийной соли, доломитов, асбеста.

Вместе с тем Италия бедна полезными ископаемыми. Здесь есть только месторождения бурого угля, серного колчедана, бокситов, цинка и свинца. Зато страна располагает отличными климатическими условиями для развития сельского хозяйства и туризма (здесь сохранилось многочисленное культурное наследие в виде памятников архитектуры, знаменитые театры, морские и горнолыжные курорты).

Отсутствие в Италии сколь-либо хозяйственно значимых полезных ископаемых, слабая производственная база, отсталость от передовых стран Западной Европы и Северной Америки, медленное накопление капитала и общее неблагоприятное положение национальной экономики в мировом хозяйстве во многом определили особенности развития Италии. Главной особенностью развития итальянской экономики стало то, что начиная с середины XIX в. прослеживается четкая историческая тенденция к усилению роли государства и государственной собственности в национальном хозяйстве страны.

Италия располагает, пожалуй, крупнейшим из всех развитых стран государственным сектором. До 50% экономики и 70% банковской системы страны до недавнего времени находились под контролем государства. У Италии один из самых высоких среди развитых стран показателей производства ВВП государственным сектором и доли государственных предприятий в общей численности компаний. Результатом такого расширения государственного сектора стали гигантский бюджетный дефицит и весьма значительный уровень государственного долга, чрезвычайно неэффективный, раздутый, коррумпированный государственный сектор, высокий уровень инфляции и безработицы.

Прежняя модель экономики, ведущую роль в которой играло государство, благополучно просуществовала в Италии вплоть до начала 1990-х гг. Государственную систему Италии даже начали называть «стабильной нестабильностью», поскольку слишком уж часты были смены состава правительства, происходили постоянные скандалы и разоблачения, связанные с деятельностью мафии и коррупцией в государственном аппарате, но при этом общий курс правительства не менялся. Италия заслужила себе славу как самая регулируемая страна Западной Европы, в которой действует почти 150 тыс. различных законов, а бюрократия и волокита довели время создания новой компании до двух-трех лет.

Наконец, в ходе одной из операций по разоблачению коррупции среди высших государственных чиновников, получившей название «Чистые руки», были вскрыты такие вопиющие факты преступной деятельности государственного аппарата, что общественное мнение страны восстало против прежней системы. В результате политический и экономический курс правительства в начале 1990-х гг. претерпел существенные изменения. Следует признать также то, что внутренние изменения в политической системе (частые смены правительства, процессы против коррумпированных лидеров политических партий, уход ряда партий с политической сцены) были не единственными факторами изменения экономического курса страны.

Кроме очевидности того, что коррумпированное и чрезмерно разросшееся государство в Италии себя уже давно изжило, перемены становились необходимыми и в связи с изменениями в мировой и европейской экономике.

Главными проблемами, стоящими перед экономикой страны, стали, во-первых, выбор пути дальнейшего развития, а во-вторых, необходимость преодоления различий в региональном развитии национального хозяйства. Италия осуществляла вплоть до конца 1990-х гг. неоконсервативный курс в своих экономических преобразованиях. Образцом этого курса служили США и Великобритания. Тем не менее, все большее число итальянских политиков, учитывая пожелания своих избирателей, выступают за социально ориентированное рыночное хозяйство, образец которого — Германия и Франция. Италия по своим историческим особенностям развития ближе как раз к континентальным европейским странам, что вызывает опасения за дальнейшие результаты неоконсервативных преобразований.

Кроме того, в Италии в большей степени, чем в других странах, ощущаются диспропорции регионального развития. Всего в трех областях Италии — Ломбардии, Пьемонте и Венеции — создается большая часть ВВП страны — 40%. При этом только на Ломбардию приходится 30% экспорта страны. В богатейшей же провинции страны Трентино-Альто-Адидже одних только государственных инвестиций приходится около 10 млн долл. на каждого жителя. И наконец, итальянская безработица во многом связана с традиционной оседлостью (неомобильностью) итальянцев, их привязанностью к семье.

На первый взгляд представляется, что Италия в своем экономическом развитии существенно отстает от Франции, Германии и Великобритании. Однако это далеко не так. Италии удалось добиться весьма значительных

успехов в развитии. В течение последних нескольких лет страна справилась с инфляцией, стала сокращаться безработица, создавались новые предприятия, росла занятость в молодежной среде, росли инвестиции. Особых успехов Италия добилась в создании рабочих мест для молодежи, существенно снизив безработицу среди наиболее активной части населения страны.

Италии удалось добиться больших успехов в области социального согласия. Заработная плата, как и число создаваемых рабочих мест, растет, прежний «черный» рынок труда постепенно ликвидируется. Происходит постепенная трансформация нелегальных видов работ в официальную занятость. К настоящему времени около 30% общего числа рабочих мест в экономике существует на нелегальном рынке труда, а 30% дает так называемый серый рынок, обеспечивающий полуофициальную занятость. Наличие большого количества нелегальных и полуполюгальных форм занятости в итальянской экономике объясняется жестким регулированием рынка труда, в связи с чем предприниматели предпочитают «серую» занятость.

Уникальна итальянская модель соотношения малого, среднего и крупного бизнеса. В 1950—1970-е гг. экономический рост привел к популярности массового производства и преобладающей роли больших компаний. Регионом преимущественного базирования крупных компаний стал северо-запад страны, особенно много подобных предприятий находится в «промышленном треугольнике» Турин — Милан — Генуя. Промышленный кризис 1970-х гг. привел к потере крупными компаниями прежних позиций в итальянской экономике. Период 1970—1990-х гг. стал временем ускоренного развития малых и средних предприятий. Развитие малого и среднего бизнеса помогло компенсировать отрицательные последствия кризиса массового производства для всей итальянской экономики.

Сейчас на базе предприятий малого и среднего бизнеса возникла так называемая третья Италия — регион, охватывающий центр и восток страны. Здесь сконцентрировано значительное число небольших компаний, производящих текстиль, одежду, обувь, мебель, керамику. Есть здесь и высокоэффективные современные производства в таких областях, как механика и машиностроение. Урбанизированные районы сосредоточения малых и средних предприятий создают целые зоны, кластеры отраслей легкой промышленности и машиностроения. Малое и среднее предпринимательство в настоящее время стимулирует экономический рост в центре и на северо-востоке Италии, в то время как исконно промышленный север и аграрный юг находятся в состоянии экономического спада. Возглавляет региональное развитие Италии в настоящее время область Венеция, где наблюдается наибольшая концентрация малых и средних предприятий.

Таким образом, итальянская модель развития экономики характеризуется прежде всего энергией малого и среднего бизнеса в стране. Итальянские малые и средние предприятия чрезвычайно эффективны. Около 70% занятости в стране обеспечивают компании с числом персонала меньше 50 чел., 30% всех занятых в экономике — индивидуальные предприниматели, развивающие семейный бизнес. С помощью относительно небольших компаний осуществляется активное привлечение молодежи к труду. Итальян-

янские законы, как мы указывали выше, особенно благоприятны к инициативам создания небольших, в особенности молодежных, фирм. Если регистрация крупной компании может занять годы, то небольшие фирмы создаются в кратчайшие сроки.

Итальянские малые и средние предприятия обладают грандиозным экспортным потенциалом, чувствительны к изменениям конъюнктуры на мировом товарном рынке. Экспорт продукции итальянских малых и средних фирм примерно вдвое превышает экспорт аналогичных предприятий во Франции. Одновременно с активизацией малого и среднего бизнеса крупные итальянские компании постепенно теряют значимость для национальной экономики, в особенности проигрывая тем, что не создают новые рабочие места.

В католической Италии сложилась особая, специфическая философия бизнеса, которая, на наш взгляд, на порядок превосходит культуру предпринимательства во Франции. Если во Франции частное предпринимательство обществом едва ли не презирается, то в Италии создатели частных фирм — люди уважаемые. Деятельность успешных предпринимателей ставится в пример и служит уроком для подрастающего поколения. К примеру, Леонардо дель Вечио некогда начинал с производства пластиков на собственной кухне. Сегодня он один из крупнейших производителей очков в мире.

Успешное развитие малого и среднего бизнеса в Италии способствовало тому, что стране удалось благополучно пережить и кризис государства, и кризис крупных компаний, и кризис массового производства. Оживление экономики в конце 1990-х — начале 2000-х гг., усиление процесса евроинтеграции, введение в обращение евро послужили мощным стимулом дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства в Италии. На базе высокой концентрации небольших компаний, специализирующихся в одном сегменте бизнеса, возникают кластеры — специализированные производственные зоны. Так, сотни компаний — производителей чулок и колготок, включая таких известных, как *Nerino Grassi* (продукция которой в России известна под маркой *Golden Lady*), территориально сосредоточены в зоне Капель-Гоффредо и Кастильоне-делле-Стивере.

### Размышляем самостоятельно

Какие черты итальянской модели экономического развития могли бы быть с успехом использованы в современных российских условиях?

Не все, впрочем, столь же успешно в итальянской модели развития. По-прежнему актуальны такие проблемы, как сохранение геополитического единства страны за счет преодоления экономического разрыва между севером, центром и югом, наличие мощной организованной преступности и коррупции, устаревшая транспортная и телекоммуникационная инфраструктура. Эти проблемы по-своему пытались решить все прежние премьер-министры Италии, и все же новые кабинеты министров получают в наследство так и не решенные предшественниками проблемы. Так, один из прежних премьер-министров страны — одиозный и амбициозный теле-

магнат и миллиардер Сильвио Берлускони, который в свое время был инициатором довольно радикальных для Италии экономических реформ, так и не сумел выполнить все свои программные обещания и тоже был уличен в злоупотреблении властью и коррупции.

Новые условия мирового экономического развития, глобализация мировой экономической системы, углубление европейской интеграции и введение в действие евро открывают Италии новый шанс, расширяя сферу предпринимательской деятельности для ее многочисленных высокоэффективных и конкурентоспособных малых и средних предприятий. Позиции Италии в ЕС в отличие от Великобритании отличаются постоянством и настойчивостью на пути построения и развития политического и экономического союза. Однако самой трудной задачей для Италии останется нормализация ситуации в государственных финансах, в особенности приведение в соответствие Маастрихтским критериям уровня государственного долга, который в 2013 г. превышал 130% ВВП.

Одна из главных особенностей итальянской экономики, напомним, — региональная неравномерность экономического развития, которая порождает противостояние промышленно развитых областей севера и центра страны аграрному и относительно слабо развитому югу. Подобное противоречие особенно опасно из-за того, что европейская Италия с богатой культурой и традициями предпринимательства противостоит средиземноморской Италии с ее клановостью и сращением с бизнесом и государственным аппаратом организованной преступности — знаменитой сицилийской и неаполитанской мафии.

Структура производства ВВП в экономике Италии:

- сельское хозяйство: 2% ВВП;
- промышленность: 24,4% ВВП;
- сфера услуг: 73,5% ВВП.

Из такой структуры видна не слишком большая эффективность итальянского сельского хозяйства, в котором также действует большое число малых и средних фирм, поэтому в нем занято гораздо большее количество трудовых ресурсов, чем в других ведущих странах.

Сельское хозяйство в Италии получило преимущественное развитие на юге, где культивируются пшеница, картофель, сахарная свекла, ячмень, традиционные средиземноморские овощи и фрукты. Италия в основном специализируется на растениеводстве. Для итальянского сельского хозяйства отрицательные последствия имеет единая европейская сельскохозяйственная политика, поскольку неэффективное национальное сельскохозяйственное производство страны не может конкурировать на равных с другими европейскими производителями.

В промышленности наибольшее значение имеют обрабатывающие отрасли. Италия специализируется на производстве:

- машиностроительной продукции и транспортного оборудования, в том числе:
  - текстильного оборудования (Италия занимает третье место в мире после Германии и Швейцарии по его производству);
  - сельскохозяйственных машин;

- дорожно-строительного оборудования (четвертое место в мире);
- автомобилей (*Fiat, Iveco, Ferrari, Lamborghini*);
- железнодорожного подвижного состава (второе место в мире после Франции);
- электроники и электротехники, 40% которой идет на экспорт (офисная оргтехника фирмы *Olivetti* и других производителей, электробытовая техника);
- продукции аэрокосмической промышленности (в частности, самолеты и авиатехника компании *Alenia*, вертолеты и легкие самолеты компании *Agusta*);
- химической продукции, включая фармацевтику (Италия — пятый крупнейший производитель лекарств в мире, итальянские препараты отличаются на мировом рынке своей невысокой ценой);
- продукции сталелитейной промышленности (второе место в ЕС и шестое место в мире по прокату металлов, на долю Италии приходится 40% производства металла в ЕС);
- продукции легкой промышленности: швейные изделия, текстиль, обувь, мебель (второй крупнейший производитель мебели в мире);
- строительных товаров (стройматериалов).

Италия специализируется на продукции средней степени наукоемкости, поскольку характеризуется определенным технологическим отставанием от мировых лидеров. Страна имеет меньшую долю расходов на НИОКР в ВВП, чем Германия, Франция или Великобритания, кроме того, Италия испытывает дефицит научных кадров. Таким образом, основная задача Италии в области научно-технического прогресса — сокращение ее технологического разрыва от других ведущих стран, повышение наукоемкости и конкурентоспособности продукции. Реализовать такие планы можно путем форсирования совокупных национальных затрат на НИОКР, интенсификации научно-технического обмена с другими странами, приобретение лицензий на выпуск наукоемкой продукции у фирм США, Японии, Германии, Великобритании, Швейцарии, привлечение иностранных инвестиций.

Особый интерес представляет опыт конверсии военной промышленности Италии. В результате улучшения политической обстановки в Европе в начале 1990-х гг. военное производство в Италии было сокращено на треть. Примером успешно проведенной конверсии может служить опыт компании *Alenia*, которая под лозунгом «Аттракционы вместо ракет» выпускает самые современные развлекательные комплексы на основе сверхсложных военных технологий и электроники, составляя конкуренцию своей продукцией знаменитым Диснейлендам.

Энергетика Италии остается крайне уязвимой к действию внешних факторов, поскольку на 80% энергопотребление Италии зависит от импорта. Примерно на 2/3 итальянская энергетика зависит от импорта нефти, на 15% — от угля, на 13% — от газа. При этом все атомные станции в Италии были закрыты в 1980-х гг.

В сфере услуг Италии преобладают туризм и банковская деятельность. Важнейший источник доходов страны в этой сфере — туризм. Италию еже-

годно посещает свыше 50 млн туристов (практически столько же, сколько людей проживает постоянно в самой Италии). Места паломничества туристов — города Рим, Венеция, Флоренция, Милан, многочисленные замки, монастыри, морские и горнолыжные курорты. Развивается и так называемый шопинг-туризм, привлекающий оптовых торговцев продукцией итальянских малых и средних предприятий, а также индивидуальных потребителей итальянской одежды и обуви. Не меньшее значение имеет и банковская деятельность. Италия — родина банков, в 67% ее населенных пунктов есть банковские учреждения.

Италия экспортирует продукцию машиностроения и металлообработки промышленной, швейные, текстильные и обувные изделия, химическую продукцию, продовольствие, строительные материалы, офисную технику, руды черных и цветных металлов. Ассортимент импорта, пожалуй, за исключением энергоносителей, полностью совпадает с экспортом.

Основные внешнеторговые партнеры Италии — страны ЕС, главным образом, Германия, Франция и Великобритания, а также Швейцария и США.

Внешняя торговля Италии занимает место, соответствующее рейтингу страны в мировой экономике. Италия занимала в 2014 г. 8-е место в списке ведущих мировых экспортеров товаров (529 млрд долл., 2,8% мирового экспорта товаров), а по импорту товаров была 11-й (472 млрд долл., 2,5% мирового импорта товаров). В экспорте услуг Италия занимала в 2014 г. 14-е место (114 млрд долл., 2,3% мирового экспорта услуг), а по импорту услуг была 13-й (112 млрд долл., 2,4% мирового импорта услуг).

Стоит отметить, что итальянские экспортеры также понесли определенные убытки от введенных против России в 2014 г. санкций и последовавших за ними российских контрсанкций. По данным Национальной конфедерации фермеров Италии, страна за 2014 г. потеряла на экспорте в Россию 1,25 млрд евро, при этом экспорт итальянских товаров в Россию упал на 11,6% по сравнению с 2013 г.

## **7.4. Экономика Японии**

### **7.4.1. Особенности экономического развития Японии**

Япония — уникальная страна, совершившая в XX в. прорыв в экономическом развитии и вошедшая в число лидеров мировой экономики. В настоящее время она замыкает ведущую тройку держав по объемам ВВП, уступая лишь США и Китаю, после 43 лет пребывания на втором месте в рейтинге крупнейших экономик мира. Доля Японии в создании мирового валового продукта по результатам 2013 г. составила 6,5% (4,9 трлн долл. по актуальному курсу).

Географическое положение Японии, расположенной на архипелаге, основные острова которого — Кюсю, Сикоку, Хонсю и Хоккайдо, во многом обусловило историческую замкнутость Японии и своеобразный менталитет ее жителей. Япония — одна из немногих в мире и единственная среди развитых страна с моноэтнической структурой: практически 98% ее населения составляют японцы.

Несмотря на относительно небольшую территорию, Япония замыкает десятку самых густонаселенных стран (более 127 млн чел.). Неудивительно, что для Японии характерна очень высокая плотность населения — 349 чел. на км<sup>2</sup>. Городская агломерация Токио — Йокогама — самая большая в мире. При этом Япония занимает первое место в мире по продолжительности жизни. Так, ожидаемая продолжительность жизни у женщин составляет 87 лет<sup>1</sup>.

Государственный строй Японии — конституционная монархия. Формально глава государства — император, служащий, согласно положениям Конституции Японии, символом единства народа и государства. Однако фактические функции управления страной выполняет премьер-министр и его кабинет.

Япония характеризуется высоким уровнем доходов на душу населения (46 330 долл. по актуальному курсу в 2013 г.), превышающим среднее значение стран ОЭСР (44 490 долл. по актуальному курсу в 2013 г.), низкими показателями неравенства и высокой степенью охвата населения высшим образованием. В рейтинге Программы развития ООН Япония входит в группу стран с очень высоким значением Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) — 17-е место в 2013 г.; Япония опередила, к примеру, такие европейские государства, как Франция, Австрия, Бельгия и Финляндия.

Самые развитые отрасли японской экономики: электроника и робототехника, транспортное машиностроение, автомобиле-, судо- и станкостроение, транспортная инфраструктура. По Индексу глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, согласно данным 2014—2015 гг., Япония заняла шестое место из 144 стран, причем по сравнению с началом 2000-х гг. ее рейтинг повысился. В структуре экономики Японии, как и других развитых государств, в настоящее время преобладает сектор услуг (табл. 7.8).

Таблица 7.8

### Отраслевая структура ВВП Японии

Год	Доля отрасли в ВВП страны, %		
	сельское хозяйство	промышленность	услуги
1970	5,1	43,6	51,3
1980	3,1	39,0	57,9
1990	2,1	37,5	60,4
2000	1,5	31,1	67,4
2012	1,2	26,2	72,6

Японию отличает самая низкая среди других высокоразвитых стран мира самообеспеченность сырьем и топливом. Недостаток полезных иско-

<sup>1</sup> Мировая статистика здравоохранения 2014 г.: значительный рост продолжительности жизни // ВОЗ. 2014. 15 мая. URL: <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2014/world-health-statistics-2014/ru>.

паемых всегда был одной из важнейших проблем на пути поступательного движения японской экономики.

Особое внимание к себе Япония привлекла после окончания Второй мировой войны с началом фазы стремительного экономического роста. Как правило, в послевоенном экономическом развитии Японии в XX в. выделяют несколько этапов:

- восстановительный период первых послевоенных лет (1946—1952);
- период высоких темпов роста (1953—1973);
- период адаптации к росту цен на ресурсы сырья и топлива и интернационализация экономики (1974—1989);
- структурный кризис 1990-х гг.

Лишившись после Второй мировой войны своих колоний, Япония сама на длительное время была превращена в оккупированную территорию. По решению союзных держав оккупацию Японии осуществили американские войска. Благодаря послевоенным экономическим преобразованиям, которые были проведены по планам и под контролем американских властей, Японии удалось достаточно быстро адаптировать свою экономику к новым геополитическим условиям.

Стране, превратившись из агрессора в союзника для США, пришлось пройти реформирование всех сторон общественно-экономической жизни, включая общественный строй, хозяйственный уклад и государственное устройство. Начался активный процесс демилитаризации и демократизации страны, перехода от командной экономики с упором на административно-контрольные функции к либеральному рыночному типу хозяйствования. Значительное развитие получили предпринимательские и рыночные структуры. Все это происходило под контролем и при финансовой поддержке США.

В этот период была проведена радикальная бюджетная реформа, направленная на достижение сбалансированности государственного бюджета. Большое внимание уделялось конверсии военных предприятий.

Огромное экономическое, политическое и социальное значение для Японии имела аграрная реформа 1946—1949 гг. Суть преобразований состояла в том, что государство в принудительном порядке выкупило у помещиков земли, которые они сдавали в аренду. Выкупленная земля по сравнительно низкой цене перепродавалась крестьянам. Фактически был произведен перевод аграрного сектора на фермерский (американский) путь развития. В результате реформы произошло увеличение инвестиций в развитие сельскохозяйственного производства, значительно повысилась урожайность сельскохозяйственных культур и товарность животноводства, вместе с тем ускорился процесс дифференциации крестьянства. Но, главное, реформа привела к развитию товарно-денежных отношений между городом и деревней и необходимому для роста промышленности расширению внутреннего рынка. Начался широкий процесс накопления капитала для последующей индустриализации. Следует, правда, отметить, что, несмотря на достигнутые успехи, сельское хозяйство Японии до сих пор по ряду показателей значительно отстает от других развитых стран.

Важнейшими реформами восстановительного периода можно назвать меры, направленные на ликвидацию чрезмерной концентрации экономической мощи, главным образом, реорганизацию *дзайбацу* — концернов, объединявших под контролем головной семейной компании десятки разнообразных предприятий. Дзайбацу, крупнейшими из которых были *Sumitomo, Mitsui, Mitsubishi, Yasuda*, с XIX в. до первой половины XX в. были монополистами в основных отраслях экономики, способствовали милитаризации Японии. Полное уничтожение дзайбацу, однако, не было достигнуто. Фактически все они трансформировались в кэйрэцу — финансово-промышленные группы, которые до сих пор контролируют существенную часть экономики Японии.

В 1950—1960-х гг. Япония вступила в полосу стремительного экономического роста, опережая по этому показателю все другие индустриально развитые страны. Среднегодовой прирост ВВП в 1960-х гг. превысил 9%. Такие темпы в значительной степени обеспечивались рекордно высокой нормой накопления капитала. На рубеже 1960—1970-х гг. доля инвестиций в основной капитал превышала 35% ВВП. Это время вошло в историю как период *японского экономического чуда*.

До 1970-х гг. для Японии была характерна *экстенсивная модель роста*, особенностью которой стали:

- Активный инвестиционный процесс, строительный подъем, техническая модернизация промышленности. В стране создавалось большое количество энерго-, материало- и трудоемких производств.

- Использование «эффекта масштаба производства» в целях экономии на производственных издержках. Япония достигла значительной концентрации производств в основных промышленных областях страны. Гигантские заводы наращивали объемы выпуска, а издержки в расчете на единицу выпускаемой продукции снижались.

- Ориентация на вертикальные формы участия в МРТ. На территории Японии происходила комплексная переработка импортного сырья в готовую продукцию, был размещен практически весь производственный цикл традиционных тяжелых отраслей промышленности (сталелитейная, нефтеперерабатывающая, химическая). Готовая продукция направлялась, главным образом, на экспорт в развитые страны.

- Заимствование и освоение передового научно-технического опыта. В послевоенные годы у Японии практически отсутствовали собственные научно-технические разработки в гражданской промышленности, поэтому передовые технологии приходилось импортировать. Постепенно заимствованные технологические процессы совершенствовались, и на их основе стали появляться собственные образцы, не уступающие лучшим мировым аналогам.

- Доминирующая роль органов власти в рамках системы государственного регулирования экономики. Более 20% ВВП производилось по государственным заказам. Так, приоритетным отраслям предоставлялись налоговые льготы, доступ конкурентов на внутренний рынок ограничивался и т.д.

Японии в довольно короткие сроки удалось преодолеть отставание от США и других развитых стран и освоить новейшие технологии пере-

работки сырья и топлива, массового выпуска высококачественной и конкурентоспособной продукции, завоевавшей прочные позиции на мировом рынке. К 1970 г. страна вышла на второе место после США по объему совокупного общественного продукта.

В структуре промышленного производства произошли значительные изменения: доминирующие позиции по всем показателям заняли отрасли обрабатывающей промышленности при ничтожно малом удельном весе горнодобывающих отраслей. Японии удалось выйти в лидеры по производству многих видов промышленной продукции, в том числе судов, телевизоров, радиоприемников; второе место по выпуску стали, автомобилей, пластмасс. Активно развивались такие отрасли, как нефтехимическая, радиоэлектронная, атомная промышленность, производство средств автоматизации, потребительских товаров длительного пользования и др.

Таким образом, для периода индустриализации было характерно развитие материалоемких отраслей: металлургии, нефтепереработки, химических производств. Крупные промышленные предприятия возводились в городах-портах, обеспечивавших ввоз сырья и вывоз продукции.

Формированию «японского экономического чуда» способствовал ряд факторов, среди которых:

- рост массового спроса на японскую продукцию как внутри страны, так и за рубежом;
- наличие сравнительно дешевой и одновременно высококвалифицированной рабочей силы;
- эффективное использование зарубежного научно-технического опыта;
- импорт сырья и энергоносителей, цены на которые были намного ниже цен экспортной продукции японской обрабатывающей промышленности;
- хорошо отлаженные механизмы финансирования капиталовложений (профицит бюджета, потребительский спрос, обеспечивавший до 60% прироста ВВП);
- активное участие государства в решении экономических проблем страны;
- заниженный фиксированный курс иены.

Однако Япония, зависимая от поставок энергоресурсов из-за рубежа, оказалась очень уязвимой в условиях мирового энергетического кризиса, разразившегося в 1970-х гг. К этому времени страна превратилась в одного из ведущих потребителей нефти в мире, практически полностью опираясь на импорт этого ресурса из Ближневосточного региона. Нефтяные «шоки» оказали фатальное воздействие на экономическую ситуацию в Японии. Кризис привел к спаду производства, гиперинфляции, снижению покупательной способности населения и затовариванию. Это вызвало необходимость коренной перестройки структуры экономики, в результате которой произошел переход от энерго- и материалоемких технологий к наукоемким. Наиболее широкий размах структурная перестройка приобрела в начале 1980-х гг., что связано со вторым этапом третьей научно-технической революции, на котором началось производство микроэлектронной техники, больших и сверхбольших интегральных схем и т.д.

Таким образом, в середине 1970-х гг. Япония взяла курс на *интенсивную модель экономического роста*, характерными чертами которой стали:

- Интенсификация использования производственных ресурсов. Произошло снижение издержек производства за счет экономии на расходах сырья и материалов, более эффективного использования трудовых ресурсов.

- Изменения в отраслевой структуре производства и занятости. На первый план выходят наукоемкие отрасли, такие как машиностроение, электроника, новые материалы, телекоммуникации. Повысилась доля сферы нематериального производства. Так, к началу нового тысячелетия доля третичного сектора в ВВП Японии приблизилась к 70% (см. табл. 7.8).

- Резкое усиление роли научно-технического прогресса в экономике. Япония значительно увеличила финансирование сферы НИОКР (доля расходов на НИОКР в ВВП в настоящее время превышает 3%). В результате страна помимо заимствования начала производить собственные технологии. В прикладных исследованиях и разработках, а также в управлении инновационной деятельностью Япония обеспечила себе определенные преимущества перед другими развитыми странами, несмотря на отставание по ряду позиций в фундаментальных исследованиях.

- Смена приоритетов в системе государственного регулирования экономики. Изменения касались перехода от административно-финансового регулирования (контроль за процентной ставкой, кредитная экспансия, государственное предпринимательство) к косвенным методам государственного вмешательства в экономику (подавление инфляции, контроль денежной массы, обеспечение стабильности курса национальной валюты). Основной целью новой макроэкономической политики государства стало создание рыночного механизма формирования такой политики.

- Изменение внешнеэкономической стратегии. Произошел постепенный переход от ориентации на экспорт товаров к экспорту капитала. Япония стала осуществлять широкомасштабные инвестиции за рубежом. Была сделана ставка на рынки США и Юго-Восточной Азии. Позднее в сферу интересов японских инвесторов вошла Западная Европа.

- Смена модели принесла определенные положительные плоды. Япония утвердилась в качестве одного из важнейших экономических центров мирового хозяйства наряду с США и Западной Европой.

Однако в 1990-х гг. экономика Японии столкнулась с серьезными трудностями. Это десятилетие часто называют потерянными для Страны восходящего солнца. Темпы экономического роста Японии в это время оказались самыми низкими среди стран Группы семи. Страна вошла в период длительной рецессии и стала постепенно терять лидерские позиции в мировой экономике. Так, доля Японии в мировом ВВП снизилась с 13,9% в 1990 г. до 6,5% в 2013 г., а ее доля в мировом экспорте — с 8,3 до 3,8% соответственно.

Япония достаточно тяжело перенесла азиатский валютно-финансовый кризис 1997–1998 гг., а также мировой экономический кризис 2008–2009 гг. В дополнение к существующим проблемам тяжелым бременем на государственный бюджет легло преодоление последствий природно-техногенной катастрофы 11 марта 2011 г. — «Великого восточно-японского землетрясения», одним из негативных проявлений которого стала масштабная авария на АЭС «Фукусима-1».

Марина Владимировна Шарко писала: «Япония испытала на себе воздействие трех экономических кризисов: национального, регионального и мирового. Национальный кризис разрушил иллюзию прогресса, связанного с японской экономической моделью, служившей ориентиром для соседних государств. Региональный кризис поставил под сомнение экономическое лидерство Японии в регионе. Глобальный кризис разведал миф о превосходстве либерально-экономической модели Запада, проповедующего ускоренную либерализацию восточноазиатских государств».

Сложившуюся в экономике Японии ситуацию лауреат Нобелевской премии Пол Кругман описывает понятием «японская ловушка»<sup>1</sup>. Существует множество мнений относительно причин данного феномена, которые указывают на слабые места японской модели экономического развития. Среди них можно отметить следующие:

- Норма валового сбережения и норма валового накопления продолжали оставаться чрезмерно высокими, что вело к избытку капитала при относительной узости внутреннего потребительского спроса. Такая ситуация создавала условия для финансовых спекуляций и появления элементов экономики «мыльного пузыря». Произошел отрыв курса акций и цен на землю от их реальной доходности. В своей максимальной точке в начале 1990-х гг. японская экономика по капитализации компаний, то есть суммарной цене их акций, стала больше американской, а квадратная миля (~2,59 км<sup>2</sup>) под Императорским дворцом в Токио стоила дороже всей площади штата Калифорния.

- Япония столкнулась со сложностями в сфере экспорта, который служил одним из моторов экономического развития. Проблемы были связаны с трансформацией структуры спроса на мировом рынке, требовавшей от Японии дополнительных усилий, направленных на утверждение нового отраслевого состава промышленности. Многие японские предприятия столкнулись с возросшей конкуренцией со стороны иностранных компаний, прежде всего из США и Южной Кореи.

- Влияние постиндустриализации. Рост зарубежных капиталовложений привел к массовому переносу сборочных мощностей за границу. Эта практика спровоцировала повышение безработицы и выхолащивание отечественной индустрии, привела к постепенному изменению всей производственной структуры, формированию постиндустриального общества, в котором традиционный промышленный труд становится относительно менее востребованным, а прежние производственные отношения подвергаются радикальным изменениям. Так, например, крупнейшая японская производственная компания *Toyota* в настоящее время собирает за рубежом более половины своих автомобилей. В последние годы на заводах зарубежных филиалов производилось более 70% выпускаемой японскими фирмами аудио- и видеоаппаратуры, 85% холодильников и стиральных машин, 98% микроволновых печей и т.д.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Кругман П. Возвращение великой депрессии? М. : Эксмо, 2009. С. 336.

<sup>2</sup> Лебедева И. П. Япония в мировом промышленном производстве: новый формат лидерства // Япония наших дней. 2013. № 4 (18).

- Чрезмерное государственное регулирование экономики.
- Слабые стороны традиционного японского менеджмента, который ранее сыграл определяющую роль в создании экономического чуда. Дефекты обнаружились в системах пожизненного найма и оплаты труда по старшинству, а также в системе отношений кэйрэцу. Громоздкие корпорации оказались не в состоянии оперативно реагировать на меняющиеся условия, что привело к накоплению ошибок, ставших со временем критическими.

- Сокращение внутреннего спроса. В 1990-е гг. на внутреннем рынке произошло перепроизводство товаров, ставшее следствием ошибочных расчетов на стабильно высокие темпы экономического роста и увеличение доходов населения. Дешевый и качественный импорт из других стран региона привел к снижению цен. В ожидании дальнейшего их падения потребители откладывали свои покупки, еще более сокращая спрос. В качестве ответной реакции производителям приходилось идти на новое снижение цен, давая покупателям надежду на дальнейшую понижающую тенденцию в ценообразовании. Так, в последнем десятилетии XX в. Япония вошла в период дефляции. Падение спроса привело к современной стагнации японского производства. Этому процессу способствует и такая причина, как сокращение численности и изменение структуры возрастного состава населения.

- Старение населения – одна из самых серьезных проблем для Японии. Страна занимает первое место в мире по доле пожилого населения: почти 25% в общей численности приходится на людей в возрасте 65 лет и старше. Рост этой категории граждан ведет к сокращению рабочей силы, снижению налоговых поступлений, личных сбережений и спроса, а также увеличению расходов на пенсионное обеспечение и здравоохранение, т.е. расходных статей государственного бюджета.

- Сложная финансовая ситуация. На протяжении двух десятилетий с момента вступления японской экономики в период застоя и сопровождающей ее вялотекущей дефляции расходы государственного бюджета постоянно росли, а доходы падали. В этих условиях государство было вынуждено прибегать к массовому выпуску долговых обязательств. В результате совокупный государственный долг Японии практически вдвое превышает размеры ее ВВП. Это самый высокий показатель среди государств Группы семи. Следует отметить, что государственные долговые обязательства Японии находятся в основном в руках японских резидентов и сконцентрированы на рынке долгосрочных облигаций с относительно низкими ставками, в результате чего немедленной угрозы государственного дефолта не возникает. Кроме того, правительство не считает бюджетную ситуацию опасной, поскольку финансовые активы частных корпораций вместе с накопленными сбережениями населения почти в три раза превышают размеры государственного долга. Иными словами, частный сектор располагает достаточной суммой сбережений, чтобы поглощать новые выпуски и оплачивать обслуживание государственного долга. Однако тяжелое состояние государственных финансов существенно ограничивает возможности использования этого способа стимулирования экономики.

Правительство Японии предпринимало различные попытки вывода экономики из кризисного состояния, но все они не приносили стабильных положительных результатов. В 2012 г. премьер-министр Синдзо Абэ провозгласил новый курс, направленный на стимулирование экономики, получивший название «абэномика». Большая программа экономических реформ, принятая его кабинетом, представляет собой сочетание кейнсианской макроэкономической политики с опорой на частное предпринимательство на микроуровне. Перед кабинетом С. Абэ стоит задача преодолеть дефляцию цен, которая продолжалась больше двух десятилетий, и вернуть экономику Японии на путь экономического роста.

Новая программа включает три основных направления (три стрелы «абэномики»):

- монетарная политика, нацеленная на увеличение денежной эмиссии, падение иены и рост инфляции;
- пакет мер налогового-финансового стимулирования японской экономики, включая расширение государственных инвестиций прежде всего в инфраструктуру;
- «политика экономического роста», которая заключается в реструктурировании экономики, повышении производительности труда, увеличении доступной рабочей силы, в том числе привлечении женщин, и т.д.

В 2012 г. был принят программный документ «Стратегия возрождения Японии» (в 2014 г. в него внесены изменения). Стратегия имеет комплексный многомерный характер и включает три важнейших плана действий: план возрождения японской промышленности, план создания стратегического рынка и стратегию достижения глобального превосходства.

Приоритет новой макроэкономической политики — расширение спроса на внутреннем рынке. Перед страной стоит задача добиться в следующие десять лет среднегодовых темпов прироста ВВП не менее 2%.

Одно из важнейших направлений экономических изменений — проведение налоговой реформы. Это самая трудная задача и одновременно главное условие оздоровления государственного бюджета. Идея стратегии состоит в расширении налоговой базы и увеличении собираемости налогов. Согласно расчетам длительный подъем в экономике создаст возможность обеспечения растущих поступлений в казну, что позволит к 2020 г. достичь первичной сбалансированности бюджета. В рамках реформы с 1 апреля 2014 г. произошло повышение ставки налога на розничные продажи с 5 до 8%. При этом эффективная ставка налога на прибыль японских корпораций (35,6%) — одна из самых высоких в мире. Правительство наметило в 2015–2016 гг. довести ее до уровня ниже 30% для привлечения иностранных капиталовложений и создания стимулов к инвестированию в основной капитал своей страны.

«Абэномика» направлена как на решение текущих задач (преодоление дефляции и урегулирование проблемы государственного долга), так и на достижение долгосрочных стратегических целей: реформирование экономической структуры страны и построение модели экономики, опирающейся как на внутренний спрос, так и на внешние рынки. Важное место в реформах кабинета С. Абэ отводится и стимулированию внешнеэкономического сотрудничества страны.

### 7.4.2. Внешнеэкономические связи Японии

Япония — активный участник международных экономических отношений. Внешняя торговля, зарубежное инвестирование, участие в международном обмене технологиями сыграли важную роль в экономическом развитии страны во второй половине XX в. Стратегия достижения глобального превосходства, провозглашенная правительством Японии в новом тысячелетии, нацелена на продвижение стратегических совместных инициатив государственного и частного секторов в стране и за ее пределами, а также привлечение из-за рубежа товаров, капитала, человеческих ресурсов на основе дальнейшего вовлечения японского бизнеса в международные операции.

В настоящее время Япония — четвертый по величине экспортер и импортер товаров в мире, хотя еще в начале XXI в. ей принадлежало место в тройке лидеров мировой торговли. В начале 2010-х гг. Япония также входила в четверку крупнейших стран — импортеров услуг.

Несмотря на внушительные абсолютные размеры экспорта Японии, его доля по отношению к ВВП относительно мала. По величине экспортной квоты Япония может быть отнесена к полуоткрытой экономике. За рубежом реализуется всего 15–18% ВВП.

Япония на протяжении 31 года сохраняла положительное сальдо внешней торговли товарами, имея стабильно отрицательное сальдо баланса услуг. В 2011 г. впервые со времени второго энергетического кризиса 1979 г. объемы импорта Японии превысили соответствующие показатели экспорта (рис. 7.5). Среди основных причин указанной тенденции эксперты называют сокращение японского экспорта из-за последствий природной катастрофы и аварии на АЭС «Фукусима-1», долгового кризиса в ряде стран ЕС, высокого курса японской национальной валюты, а также продолжающегося процесса деиндустриализации. Ежегодное увеличение объемов импорта (за исключением посткризисного 2009 г.) было вызвано ростом спроса на энергоносители, в том числе связанного с приостановкой работы всех АЭС в Японии в 2012 г.

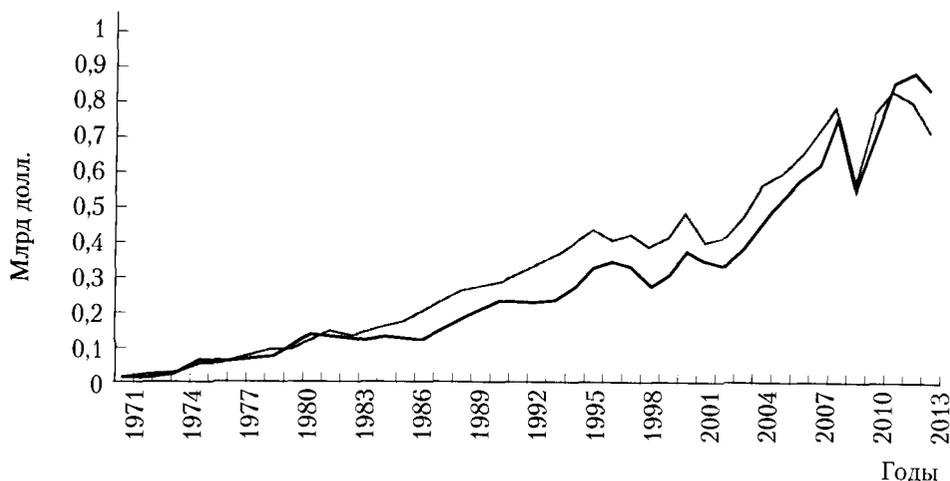


Рис. 7.5. Внешняя торговля Японии:  
— экспорт, — импорт

Традиционные статьи японского экспорта — машины и оборудование, транспортные средства, продукция химической промышленности, а также полимерные материалы и каучук. В структуре импорта Японии преобладают энергоносители, минеральное сырье, древесина и изделия из нее, машинотехническое оборудование, продукция животного происхождения, продукты питания. Страна почти полностью зависит от ввоза многих видов минерального и сельскохозяйственного сырья. Япония — крупнейший в мире импортер сжиженного природного газа, а также вторая в мире страна по объемам импорта угля, железа, алюминия, продовольственной продукции; третья — по импорту нефти.

Основными торговыми партнерами Японии выступают США, КНР, Южная Корея, Австралия, Тайвань, Гонконг. В 2007 г. Китай стал главным торговым партнером Японии, опередив США по стоимостному объему экспорта и импорта товаров.

### Примеры из практики

Позиционирование Японии на внешних рынках в XXI в. меняется, что связано с утратой конкурентоспособности ряда отраслей японской промышленности. В последние годы руководство страны заявляет о стремлении изменить структуру экспорта и модель взаимодействия с экономическими партнерами. Япония намерена перейти от экспорта товаров к экспорту систем и решений в области социальной и производственной инфраструктуры (городской, энергетической, транспортной, медицины и образования, социального обеспечения), опираясь на имеющийся потенциал, который в соответствии с основными положениями стратегических разработок японского правительства должен постоянно совершенствоваться.

Для активного продвижения этой инициативы в 2013 г. была разработана Стратегия экспорта инфраструктурных систем, согласно которой общая стоимость инфраструктурных заказов, получаемых японскими компаниями, должна составить 30 трлн иен к 2020 г. В 2013 г. общая стоимость таких заказов была равна 9,3 трлн иен.

Проекты в области инфраструктуры имеют высокую стоимость, поскольку предполагают не только строительство, но и финансирование, проектирование и управление объектом. В связи с этим развитие подобных проектов основывается на государственно-частном партнерстве.

Тенденция экспорта систем функционирования инфраструктуры из Японии в развивающиеся страны в последние годы набирает силу. Такие компании, как *Hitachi*, ведут активную деятельность по заказам на оборудование умных городов в Китае и Индии. Тем не менее, конкуренция в области общественных услуг, таких как медицина или образование, весьма высока, и конкурентами Японии выступают в том числе и развивающиеся страны Азии, прежде всего Южная Корея и Китай. В 2005 г. объемы экспорта инфраструктуры этих трех стран были примерно равны, составляя приблизительно по 20 млрд долл. К 2010 г. китайский и корейский экспорт увеличился почти в четыре раза, в то время как объем японских поставок остался почти без изменений.

Для усиления конкурентных позиций Япония может использовать несколько решений. Например, переместить производственную базу непрофильных частей и компонентов в другие страны с низкими издержками, продолжая изготавливать основные детали в Японии. К этому способу чаще всего прибегают японские ТНК. Другой подход предполагает, что основная часть заводов будет управляться только японскими компаниями, обладающими технологическими преимуществами, в то время как другая будет находиться под контролем консорциумов с партнерами из других стран, что позволит снизить издержки производства.

Помимо инфраструктурных проектов правительство Японии видит большую перспективу в продвижении за рубеж японской культурной составляющей. Одним из примеров продвижения этой идеи может служить программа *Cool Japan*, нацеленная на стимулирование экспорта продукции, ассоциируемой с культурой и образом жизни в Японии (фильмы, мода, кухня, игры, анимация, изделия традиционных промыслов, туризм).

Большое значение в развитии внешнеэкономических связей страны имели японские универсальные торговые дома — *сого сёся*, составлявшие основу крупнейших финансово-промышленных групп Японии, в задачу которых входила координация торговли со стратегиями финансирования и производства. Эти компании можно обозначить как ТНК сферы услуг, которые обслуживают японские фирмы за рубежом, поскольку они предоставляют широкий ассортимент услуг: финансовых, торговых, консалтинговых и т.д. Японские универсальные торговые дома сыграли значительную роль в развитии торговых отношений с другими государствами, а также выполняли ряд функций по обеспечению процесса иностранного инвестирования. Из небольших специализированных торговых домов «сого сёся» превратились в универсальные компании, имеющие представительства во многих странах по всему миру и охватывающие основные отрасли экономики. Примеры крупнейших торгово-посреднических домов Японии: компании *Mitsui*, *Mitsubishi*, *Marubeni*.

#### Размышляем самостоятельно

Смогут ли, по вашему мнению, экспорт инфраструктурных систем и продвижение продукции, ассоциируемой с японской культурой, помочь Японии решить экономические трудности и вернуть утрачиваемое лидерство в мирохозяйственных связях? О каких формах международного экономического сотрудничества здесь идет речь?

Как мы уже отмечали, в 1980-е гг. произошла переориентация Японии с экспорта товаров на экспорт капитала, чему способствовало превышение национальных сбережений над капиталовложениями. Сначала основной формой вывоза был ссудный капитал, но вскоре Япония превратилась в одного из крупнейших экспортеров прямых инвестиций. В 1990-е гг. она входила в тройку стран — лидеров по объему накопленных прямых инвестиций за рубежом.

В начале 2010-х гг. объем накопленных Японией прямых зарубежных капиталовложений находился в пределах 1 трлн долл., что позволяло ей удерживать позиции в десятке стран, лидирующих по этому показателю. Основной получателем японского капитала — США (почти 30% общего объема накопленных прямых инвестиций за рубежом), далее следует ЕС (более 23%). Среди стран ЕС инвестиции из Японии сконцентрированы, главным образом, в Нидерландах и Великобритании. В последние годы заметно возросла роль Китая в структуре зарубежных капиталовложений. С 2008 г. большая часть инвестиций направляется не в сферу материального производства, а в сектор услуг (страхование, оптовая и розничная торговля и др.).

В отличие от большинства экономически развитых стран, которые одновременно служат как экспортёрами, так и импортёрами значительных объёмов ПЗИ, приток прямых инвестиций в Японию традиционно остается достаточно низким. По отношению к ВВП уровень накопленных инвестиций, поступивших в Японию в 2013 г., составлял всего 3,5%, в то время как тот же показатель в Германии, США, Франции находился в пределах 20–40%, в Великобритании — более 60%. Следствием традиционно низкого уровня накопленных ПЗИ выступает то, что иностранные компании играют в Японии сравнительно незначительную роль.

В отношении распределения ПЗИ в Японии по секторам экономики проявляются общие для экономически развитых стран современные тенденции: ярко выраженный рост инвестиций в сферу услуг и снижение темпов инвестирования в производство. В географической структуре поступивших в экономику Японии ПЗИ лидируют США (30%), Нидерланды (15%), Франция (9%).

### Примеры из практики<sup>1</sup>

В отличие от других развитых государств, таких как США, Канада, Австралия, которым исторически была свойственна иммиграция и где иностранцы инкорпорировались в общество как полноценные граждане, Япония в этом смысле была «закрытой страной». На протяжении столетий число иностранцев, попавших в Японию и оставшихся там, было крайне незначительным.

Общий уровень иммиграции оставался вплоть до конца 1980-х гг. достаточно низким (примерно 1,2% населения). Однако изменение внутренних потребностей экономики и общества (сокращение и старение населения, нехватка рабочей силы) и развитие процессов интернационализации и глобализации поставили под сомнение целесообразность этой доктрины и выявили необходимость модернизации иммиграционной политики прежде всего в отношении трудовой миграции.

В период высоких темпов роста рабочая сила в Японии пополнялась за счет притока сельского населения, а также большого количества рабочих часов (в том числе и сверхурочных). Однако этот источник практически иссяк. Сегодня в определенной мере резерв рабочей силы представляют женщины, которые постепенно все больше вовлекаются в трудовую деятельность, а также лица старших возрастов, желающие и по состоянию здоровья имеющие возможность работать после достижения пенсионного возраста. Восполнить недостаток рабочих рук должно и внедрение достижений научно-технического прогресса.

Решить нехватку рабочей силы могли бы иммигранты. В настоящее время существует 28 статусов пребывания иностранных граждан в Японии, по которым устанавливается время пребывания и разрешенные виды деятельности, по 16 из них можно работать. В отношении трудовых мигрантов проводится политика «трех дверей» для иммиграции. «Парадная дверь» открывается для потомков японских эмигрантов: им японское правительство оказывает определенное послабление по въезду в страну и трудоустройству. «Боковая дверь» предназначена для привлечения к трудовой деятельности учащихся-стажеров и практикантов. «Задняя дверь» — нелегальные мигранты, которые въезжают по туристическим визам, а потом остаются работать — с ними активно борются, штрафуют и депортируют.

<sup>1</sup> Сост. по: *Маркарьян С. Б.* Иммигранты в японском обществе: необходимы, но нежелательны // Япония: экономика и общество в океане проблем. М.: Восточная литература РАН, 2012; *Шевцова Е. В.* Миграционная политика Японии: уроки для совершенствования федеральной и региональной миграционной политики России // Вестник НГУЭУ. 2009. № 2; Данные международной организации по миграции ([www.iom.int](http://www.iom.int)).

В 2013 г. доля иммигрантов в общей численности населения в Японии составила 1,9%. Число зарегистрированных иностранных граждан, проживающих в Японии, почти удвоилось за последние 20 лет и превышает 2 млн чел. Самая многочисленная группа иммигрантов — из Китая, затем следуют выходцы из Кореи, Бразилии, Филиппин, Перу и США. Около половины из них имеют статус постоянного резидента.

На пути притока иммигрантов и проживания иностранцев в Японии стоит ряд социально-экономических и психологических проблем: опасность сокращения рабочих мест для самих японцев; нежелание большинства местных жителей, чтобы страна становилась полиэтнической, неприятие «чужих» в своей среде. Все это приводит к определенным противоречиям как внутри Японии, так и в отношениях с внешне-торговыми партнерами в лице развивающихся государств, прежде всего азиатских.

---

Если ранее для упрочения своих позиций в мировой экономике и маневрирования в целях ограничения своих конкурентов Япония в основном опиралась на использование таких экономических инструментов, как внешняя торговля, лицензионная передача технологий, ПЗИ, сделки по трансграничным слияниям и поглощениям, изменения динамики обменного курса в связке «иена — доллар», то в новом тысячелетии Япония взяла курс на участие в интеграционных объединениях, предусматривающих либерализацию внешнеэкономических связей. Предполагается, что в долгосрочной перспективе снятие ограничений на осуществление внешнеэкономических операций сможет стать инструментом стимулирования японского экспорта товаров и повышения инвестиционной активности японских компаний.

Приоритетным направлением внешнеэкономической интеграции для страны служит Азиатско-Тихоокеанский регион. Япония — член Азиатско-Тихоокеанского форума экономического сотрудничества (АТЭС), а также участник таких важнейших проектов по созданию многосторонних зон свободной торговли в регионе, как:

- Транс-Тихоокеанское партнерство (*Trans-Pacific Partnership*);
- Всестороннее региональное экономическое партнерство (*Regional Comprehensive Economic Partnership*), основанное на более ранних интеграционных инициативах (АСЕАН);
- Зона свободной торговли между Китаем, Японией и Республикой Корея (*China-Japan-Korea Free Trade Agreement*).
- При этом правительство Японии делает ставку на Транс-Тихоокеанское партнерство — инициативу, в которой не участвует Китай, а лидирующая роль принадлежит США.

Существенное значение придается развитию экономических отношений, предполагающих взаимное предоставление преференций в торговле в рамках двусторонних соглашений о зонах свободной торговли и экономическом партнерстве. К настоящему времени с Японией заключили подобные соглашения Сингапур, Мексика, Малайзия, Чили, Таиланд, Индонезия, Бруней, Филиппины, Индия, Вьетнам, Перу, Швейцария. На различных стадиях обсуждения находятся переговоры о заключении соглашений о либерализации торговли с ЕС, Австралией, Канадой, КНР, Южной Кореей, Колумбией, Монголией.

Торгово-экономическое сотрудничество России и Японии пока не соответствует имеющемуся потенциалу. Российская Федерация занимает 14-е место среди внешнеторговых партнеров Японии. Удельный вес России во внешнеторговом обороте Японии в 2013 г. составил 2,2%. Япония находится на 8-м месте среди внешнеторговых партнеров России, ее доля в российском товарообороте составляет около 4%.

В товарной структуре российского экспорта в Японию более 80% приходится на поставки минеральных продуктов. Основные экспортные товары России — нефть и нефтепродукты, сжиженный природный газ, уголь, пиломатериалы, ферросплавы, цветные металлы, рыба. Структуру российского импорта из Японии формируют машины, оборудование и транспортные средства; продукция химической промышленности, металлы и изделия из них.

Инвестиционное сотрудничество — важная составляющая российско-японских экономических отношений, оно характеризуется неравномерностью развития и структурным дисбалансом (японские инвестиции значительно превышают капиталовложения из России). По объему накопленных инвестиций, поступивших в российскую экономику, Япония занимает восьмое место.

Стратегической сферой российско-японского инвестиционного сотрудничества служит топливно-энергетический комплекс прежде всего реализация сахалинских нефтегазовых проектов, в которых принимает участие ряд японских компаний (доля японской стороны в проекте «Сахалин-1» составляет 30%, «Сахалин-2» — 22,5%). К числу важнейших направлений относится также сотрудничество в области автомобилестроения и ряде других отраслей.

---

## Выводы

Можно отметить несколько отличительных особенностей экономического развития ведущих стран в системе мирохозяйственных связей.

Доминирующие позиции в современной мировой экономике продолжают оставаться у США, но за последние десятилетия у них появилось значительное количество достаточно сильных конкурентов в самых различных областях, как в лице традиционных в прошлом соперников — ЕС и Японии, так и из числа других «государств переселенческого капитализма», включая Австралию и Канаду.

Среди стран ЕС наиболее значимы в экономическом и политическом смысле Германия, Франция, Великобритания и Италия, модели развития которых различаются, что как дает данным странам соответствующие преимущества, так и порождает определенные сложности, в особенности в условиях посткризисного развития 2010 г.

Япония в XX в. совершила прорыв в экономическом развитии. Во многом благодаря помощи США и активному участию в международных экономических отношениях, Японии удалось войти в число лидеров мировой экономики наряду с США и Западной Европой. Однако в начале 1990-х гг. экономика Японии оказалась в состоянии системного кризиса и стала постепенно терять лидерские позиции в мировом хозяйстве. В настоящее время японское правительство предпринимает активные шаги, направленные на стимулирование экономики и укрепление роли и места страны в мировой экономике.

## Вопросы и задания

1. Назовите основные факторы экономического влияния США в мире в XXI в.
2. Каковы особенности экономической модели США?
3. Охарактеризуйте значение международных экономических связей для американского бизнеса.
4. Охарактеризуйте «страны переселенческого капитализма» как историко-экономическую категорию и как традиционное название одного из типов в классификации индустриальных экономик современного мира.
5. Определите, с позиции национальных интересов Канады, преимущества и недостатки ее расположения в непосредственном соприкосновении с лидером мировой экономики, США.
6. Определите перспективные рынки и направления международного экономического взаимодействия для Австралии и Канады, их потенциальных партнеров и конкурентов на пути дальнейшего углубления участия в МРТ.
7. В чем заключаются выгоды австралийской и канадской экономики от сырьевой экспортной ориентации? Почему быть сырьевым придатком возможно и выгодно?
8. Каковы перспективы международного экономического сотрудничества между Австралией (Канадой) и странами Азиатско-Тихоокеанского региона?
9. Каковы общие закономерности развития экономик ведущих стран Западной Европы, в чем заключаются отличительные черты их развития? Поясните на примере Германии, Франции, Великобритании и Италии.
10. Охарактеризуйте макроэкономическую ситуацию в ведущих странах Западной Европы. Развитие каких стран отличается большим динамизмом? Какие государства испытывают сложности в области финансов, внешней торговли и почему?
11. Какова особенность структуры экономики ведущих стран Западной Европы? Какие отрасли их национальной экономики наиболее конкурентоспособны в мировом хозяйстве?
12. Каковы особенности развития внешнеэкономических связей ведущих западноевропейских стран?
13. Назовите основные этапы послевоенного экономического развития Японии в XX в.
14. Каковы особенности экономического развития Японии в 1990—2000-е гг.?
15. Охарактеризуйте место Японии в современной системе международных экономических отношений.

## Глава 8

# РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- особенности экономики развивающихся стран в XXI в.;
- специфику экономического развития и внешнеэкономических связей государств развивающихся регионов мира;
- особенности экономических отношений между развивающимися странами и Россией;

**уметь**

- анализировать, сопоставлять и сравнивать экономики развивающихся стран;
- выявлять роль развивающихся стран в международных экономических отношениях;
- оценивать перспективы развития внешнеэкономических связей развивающихся стран;

**владеть**

- навыками анализа и оценки внешнеэкономической политики развивающихся стран;
  - методами принятия стратегических решений при осуществлении внешнеэкономической деятельности в развивающихся регионах мира.
- 

### 8.1. Экономика Китая

#### 8.1.1. Экономические реформы в Китае и их результаты

Китай (Китайская Народная Республика, КНР) — крупнейшая страна по численности населения (почти 1,4 млрд жителей в 2015 г.), одна из самых больших — по размеру территории (четвертое место в мире; площадь — 9,6 млн км<sup>2</sup>) и первая на планете по масштабам экономики по паритету покупательной способности (17,63 трлн долл. в 2014 г.). Кроме того, Китай — один из мировых лидеров по темпам экономического развития: рост ВВП в 2014 г. составил почти 7,4%, а его ожидаемое замедление способно отрицательным образом повлиять на динамику развития всей системы мирохозяйственных связей. В то же время по своей модели экономического развития Китай представляет собой государство с развивающимся рынком, а его относительные показатели развития, включая ВВП на душу населения (12,9 тыс. долл. по паритету покупательной способности в 2014 г., 113-е место в мире) и индекс человеческого развития (91-е место в 2013 г.), пока не слишком высоки.

Вместе с тем в настоящее время КНР включает в себя и территорию Гонконга — одного из мировых лидеров по ряду показателей (так, ВВП

на душу населения в Гонконге в 2014 г. составил долл. по паритету покупательской способности 55,2 тыс. долл. — 17-е место в мире, а в рейтинге стран по ИЧР в 2013 г. Гонконг занимал вполне достойную 15-ю позицию).

В экономическом развитии Китая второй половины XX в. можно выделить два периода. На протяжении первого из них (1949—1978) страна развивалась в условиях централизованной плановой экономики с доминирующей ролью государственного сектора. Содержанием второго периода (конец 1978 — 1990-е) стал курс на экономическую либерализацию, постепенный переход к рыночным принципам хозяйствования.

К началу 1950-х гг. Китай представлял собой слабо развитую аграрную страну, народное хозяйство которой было разрушено военными действиями и находилось в кризисном состоянии. После прихода к власти коммунистической партии и провозглашения Китая народной республикой в 1949 г. страна встала на социалистический путь развития, в сжатые сроки была осуществлена индустриализация. При поддержке СССР было построено более 150 крупных современных промышленных объектов. В сельской местности была проведена коллективизация и создана система коммун. С конца 1950-х по конец 1970-х гг. Китай пережил серьезные политические потрясения, пагубно сказавшиеся на экономическом развитии страны — «большой скачок» 1958—1960 гг. и «культурную революцию» 1966—1976 гг., которая считается потерянным для страны десятилетием. Культурная революция серьезно дезорганизовала производство, привела к расстройству управления народным хозяйством. Страна была отброшена назад; реальная заработная плата рабочих и служащих в 1977 г. по сравнению с 1957 г. снизилась на 28%, производство основных продуктов питания на душу населения из-за резкого роста его численности в период 1950—1970-х гг. (численность населения возросла с 0,5 до 1 млрд чел.) находилось на уровне 1930-х гг.

После начала политики «большого скачка» отношения Китая с СССР и почти со всеми социалистическими странами ухудшились. В 1960-е гг. началась переориентация внешнеэкономических связей на западные страны. В условиях отсутствия у Китая официальных отношений с США и рядом западных государств особую актуальность приобрели торговые связи с Гонконгом, который стал для КНР важнейшим каналом получения западных технологий и оборудования, а также посредником в поставках китайской продукции на мировой рынок.

Несмотря на все потрясения, которые страна пережила на протяжении первого периода, средний годовой темп прироста экономики Китая с середины 1950-х до конца 1970-х гг. составлял 6,6%. Рост замедлился в 1970-е гг., и тем не менее к началу реформ в 1978 г. по размеру ВВП Китай входил в первую двадцатку стран. КНР не переживала тяжелого экономического кризиса, но существовала неудовлетворенность темпами роста и заметным отставанием от своих азиатских соседей. Страна не имела внешней задолженности, инфляция составляла 1% в год, а авторитет правящей партии, несмотря на критику «перегибов», допущенных при Мао Цзэдуне, оставался высоким. Во многом благоприятные стартовые условия предопределили в дальнейшем успех рыночных преобразований.

В конце 1970-х гг. в Китае был провозглашен курс на экономические реформы («политика реформ и открытости»). Содержанием китайских преобразований стал переход от плановой экономики к рыночной. Отличительной особенностью китайской стратегии реформ стал постепенный характер изменений, сохранение на начальном этапе преобразований базовых элементов прежней (командно-административной) экономической системы с осторожным внедрением принципов рыночной конкуренции и последовательным формированием институтов рынка. Важной составляющей стратегии реформ, обеспечившей устойчивость системы при переходе к рынку, стал принцип экспериментальности, предполагающий апробацию всех нововведений на ограниченном круге предприятий или территорий с последующим отказом или распространением полученного опыта в масштабах всей страны.

В процессе реформирования выделяется четыре основных этапа.

1. Период «мягких реформ», предполагавший сосуществование рыночных и административных принципов хозяйствования. Он был отмечен введением системы подворного подряда в деревне и провозглашением политики внешнеэкономической открытости (конец 1970-х — начало 1980-х), а также первыми попытками реформирования государственного сектора в промышленности (1984—1988).

2. 1992—2001 гг. — комплекс реформ, связанных со вступлением Китая в ГАТТ (ВТО). На этом этапе происходит углубление рыночных преобразований, формируются институты рынка (фондовый рынок, банковская система и др.), проводится масштабная приватизация.

3. 2001—2003 гг. — либерализация внутреннего рынка после присоединения к ВТО, более глубокая интеграция страны в мировое хозяйство.

4. 2003 — настоящее время (особенно проявившийся после глобального кризиса 2008—2009 гг.) — изменение модели экономического роста, повышение внимания к социальным вопросам, экологии, развитию внутреннего рынка, поддержка инноваций.

Экономические преобразования в Китае начались в 1978 г. с внедрения в наиболее бедных районах в качестве эксперимента системы подворного (семейного) подряда, которая быстро распространилась по всему Китаю. К 1983 г. китайские крестьяне повсеместно перешли от народных коммун к семейному подряду. Земля была передана в пользование крестьянам на условиях долгосрочной аренды (вначале 15 лет, впоследствии срок аренды был продлен до 30 лет), у сельскохозяйственных производителей появилась возможность продавать часть продукции по рыночным ценам<sup>1</sup>. Одновременно были повышены и государственные закупочные цены.

Монополия государства на основные зерновые сохранялась до 1985 г. Во второй половине 1980-х гг. по рыночным ценам продавалось примерно 60% сельскохозяйственной продукции (в 1978 г. — только 8%), в 1990 г. — 80%, в 2005 г. — почти 100%.

<sup>1</sup> Fang C. Chinese Rural Reform in 30 Years: An Analysis in Terms of Institutional Economics // *Frontiers of Economics in China*. 2010. № 1 (5).

В конце 1970-х гг. была провозглашена политика внешнеэкономической открытости, ориентированная на привлечение иностранных инвестиций (в первую очередь капиталов китайской зарубежной диаспоры), технологий и современного управленческого опыта, а также предполагавшая расширение торговых связей. Для реализации этих целей в приморских провинциях КНР были созданы различные виды специальных экономических зон с разным объемом предоставленных преференций и административных полномочий в сфере международного сотрудничества. Наиболее известными из них стали Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу (все три находятся в провинции Гуандун) и Сямынь (провинция Фуцзянь).

В 1990-е гг. происходит углубление рыночных реформ, получают формирование институты рынка, сокращается роль в экономике государственного сектора, усиливаются позиции частного предпринимательства. В преддверии присоединения Китая к ВТО были проведены реформы банковской и налоговой системы, а также системы валютного регулирования.

Реформа банковской системы 1994 г. была нацелена на преобразование специализированных государственных банков (Банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая, Строительный банк Китая, Торгово-промышленный банк Китая) в коммерческие, развитие сети новых коммерческих банков и создание трех новых банков для некоммерческого кредитования (так называемых политических банков). Получили развитие новые виды кредитно-денежных операций — рынок краткосрочного и межфилиального кредитования, трастовые операции, операции с ценными бумагами.

Сутью налоговой реформы 1994 г. стала унификация налога на прибыль для китайских предприятий всех форм собственности, а также повышение доли центрального бюджета в налоговых поступлениях: до реформы налоги концентрировались в местных бюджетах, которые передавали часть своих доходов в центр на основе нормативов, установленных в долгосрочных соглашениях. После реформы 75% НДС и ряд других налогов направляются непосредственно в центральный бюджет. Этот процесс также получил название фискальной рецентрализации.

Наконец, в результате валютной реформы с 1 января 1994 г. был введен единый рыночный курс юаня, который устанавливается Центральным банком КНР на основе результатов ежедневных торгов на межбанковской валютной бирже.

Во второй половине 1990-х гг. в Китае была реализована программа по масштабному разгосударствлению предприятий государственного сектора. Необходимость в их реформировании была обусловлена проблемой снижающейся прибыльности государственных предприятий — в середине 1990-х гг. примерно третья часть всех госпредприятий была хронически убыточной, еще одна треть периодически терпела убытки. Основными причинами, объяснявшими убытки в государственном секторе, были неравные по сравнению с предприятиями других форм собственности условия хозяйствования (более высокий до 1994 г. уровень налогообложения, необходимость продажи всей или части продукции по низким государственным ценам, большие социальные обязательства, ограничение хозяйственной самостоятельности и т.д.).

Совокупная налоговая нагрузка предприятий госсектора до налоговой реформы 1994 г. была существенно выше, чем для компаний других форм собственности. В частности, ставка налога на прибыль для государственных предприятий составляла 55% (для сравнения: 20% для предприятий сельской промышленности). Общее число налогов, взимающихся с предприятий государственного сектора, также было большим — общие отчисления по статьям налоги и отчисления с прибыли на государственных предприятиях доходили до 85–100% (на коллективных предприятиях — 75%, на предприятиях других форм собственности — 60%).

В отношении государственных предприятий использовались различные способы реорганизации в зависимости от их размеров, сферы деятельности и стратегической значимости. Руководящим принципом реформирования государственного сектора стал подход «оставлять большие (предприятия), отпускать маленькие (предприятия)» (*zhuada fangxiao*). В рамках этого подхода в государственной собственности были оставлены крупные предприятия в стратегически важных сферах экономики (нефтегазовой, угольной, химической, финансовой отраслях, сфере телекоммуникаций), подвергшиеся при этом процедуре акционирования. Эти предприятия составляли 1% от общего числа. Прочие предприятия продавались с аукционов их коллективам, переходили в собственность частных лиц.

В результате приватизации предприятий доля государственного сектора существенно снизилась. Число государственных предприятий уменьшилось с 37% от общего числа в 1999 г. до 5% в 2008 г., снизился их вклад в обеспечение занятости населения и промышленный выпуск. В настоящее время к государственному сектору относятся не только предприятия, полностью находящиеся в государственной собственности, но и предприятия с контрольным пакетом акций у государства.

Важной вехой в экономическом развитии Китая послужило присоединение к ВТО в конце 2001 г., которое стало импульсом для дальнейших рыночных преобразований в экономике, привело к существенной либерализации внутреннего рынка для деятельности иностранных инвесторов и открыло более широкий доступ для китайской продукции и бизнеса на внешние рынки.

В 1999–2004 гг. произошла окончательная легализация частного предпринимательства, были созданы условия для развертывания частной инициативы. Важным шагом на пути совершенствования инвестиционного климата и формирования зрелой рыночной среды стало принятие в 2008 г. двух законов: «Закона КНР о собственности» и «Закона КНР об антимонопольном регулировании». По соглашению о присоединении Китая к ВТО негосударственным предприятиям было предоставлено права осуществления внешнеэкономической деятельности.

Изменения в политическом курсе 2000-х гг. обусловили бурный рост частного предпринимательства и развитию в стране конкурентной среды.

<sup>1</sup> Кондрашова Л. И. Госсектор КНР: приватизация или модернизация? // Проблемы Дальнего Востока. 1998. № 4.

К концу 2010 г. было зарегистрировано более 42 млн индивидуальных и частных предприятий, на которых занято свыше 180 млн чел., что составляло более 20% экономически активного населения и почти в три раза превышало численность рабочих и служащих на предприятиях государственного сектора (65,16 млн чел.). Не только увеличилось число предприятий, но и возросли масштабы производства в частном секторе и размер основных фондов. Уровень рентабельности частных предприятий, как правило, выше, чем в государственном секторе, они чрезвычайно конкурентоспособны.

Индивидуальный и частный сектора не только стали важной силой, стимулирующей экономический рост страны, обеспечивающей увеличение налоговых поступлений, расширение экспорта и повышение уровня занятости, но и внесли существенный вклад в преодоление последствий мирового финансового кризиса 2008–2009 г. и обеспечение стабильного социально-экономического развития Китая.

Первоначальные цели реформаторов, делавших ставку на ускорение темпов экономического роста Китая и повышение жизненного уровня населения, были успешно реализованы. Средний темп прироста ВВП с 1978 по 2011 г. превысил 9%, а в 2000–2007 гг. экономика Китая росла в среднем на 10% в год (рис. 8.1). В 2010 г. КНР выдвинулась на позиции второй после США экономики мира и, по существующим прогнозам, по масштабам ВВП в ближайшее десятилетие опередит их, а по некоторым данным, включая ВВП по паритету покупательной способности, китайская экономика в 2014 г. уже стала крупнейшей в мире. Кроме того, заметно возрос вклад Китая в обеспечение общемировой хозяйственной активности — в последнее десятилетие на его долю приходилось 10–30% роста мирового ВВП (27% в 2010 г. и 30% в 2015 г.).

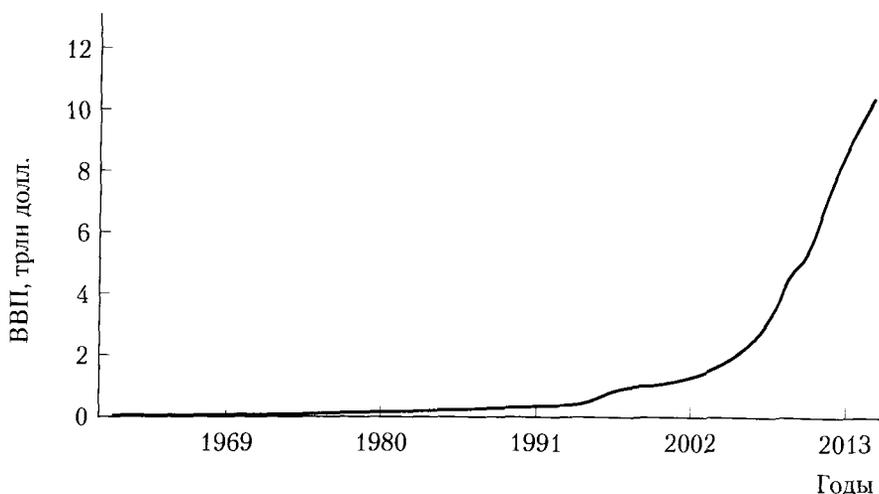


Рис. 8.1. Рост ВВП Китая<sup>1</sup>

<sup>1</sup> По данным сайта «Экономические показатели».

Высокие и стабильные темпы развития обеспечивались масштабной индустриализацией Китая: промышленное производство росло динамичнее сферы услуг и сельского хозяйства. Развитие промышленного сектора находилось в центре внимания китайского руководства с точки зрения приоритетности в выделении кредитов, предоставлении налоговых преференций и других форм поддержки. В 2000-е гг. Китай вступил в стадию так называемой тяжелой индустриализации, выражающейся в опережающем росте тяжелой промышленности по сравнению с темпами роста промышленности в целом и обусловившей резкое повышение спроса на энергоресурсы. Доля сельского хозяйства в структуре ВВП за годы реформ сократилась более чем в два раза, выросла доля строительства и услуг.

Реформы привели к резкому сокращению бедности — число людей, живущих ниже уровня бедности (менее 2 долл. в день), снизилось в Китае с 73% в 1990 г. до 32% в 2003 г. Вследствие рыночных реформ в стране значительно повысился уровень жизни: так, еще в 2000 г. средний годовой располагаемый доход городских жителей составлял 760 долл., в 2010 г. он вырос до 3000 долл. Сформировалась широкая прослойка среднего класса, к которому в Китае относят лиц с ежегодным доходом от 10 до 60 тыс. долл. Рост жизненного уровня населения Китая выражается в повышении покупательной способности и в изменении структуры потребления, в которой сокращается доля питания и увеличивается доля расходов на жилье, товары длительного пользования, транспорт и медицинские услуги.

Несмотря на очевидные достижения китайских реформ, до недавнего времени экономический рост носил преимущественно экстенсивный характер. Высокий динамизм развития сопровождался усилением ряда дисбалансов в экономике, ростом социальной дифференциации населения, увеличением региональных и отраслевых диспропорций.

Темпы экономического роста носят *неравномерный характер* в различных регионах Китая. В сущности, в Китае сформировалось несколько региональных экономик. Территорию КНР можно условно разделить на три экономических региона:

- 1) восточный (приморский пояс — Пекин, Тяньцзинь, Шанхай, Гуандун, Хайнань);
- 2) центральный;
- 3) западный.

Наиболее развита в экономическом отношении прибрежная зона на востоке страны — 11% территории, почти 40% населения. Быстрее развиваются те районы в восточном поясе Китая, где меньше доля государственных предприятий и предприятий сырьевых отраслей промышленности (провинции Гуандун, Цзянсу, Чжэцзян). На втором месте по уровню и темпам развития находится центральный район (61% территории, 40% населения). Западный регион, занимающий 18% территории и имеющий 20% населения, вырабатывает меньшую часть ВВП.

Очень высок по международным меркам уровень социального расслоения в Китае. Так, индекс Джини, составлявший для Китая еще в 2000 г. 0,42, к середине 2013 г. вырос до 0,47. На 10% наиболее зажиточного насе-

ления приходится 45% всех доходов в стране, на 10% наиболее бедных жителей — только 1,4%.

Ускоренными темпами увеличивается имущественная дифференциация между городом и сельской местностью. С учетом различий в масштабах социальной поддержки городских и сельских жителей фактическая разница в доходах, возможно, достигает 9 : 1, что представляет собой самый высокий уровень социального расслоения в мире<sup>1</sup>.

Еще более заметны эти различия по отдельным регионам Китая и отраслям экономики. Значительными пока остаются и масштабы бедности. Согласно применяемым в КНР критериям, ниже черты бедности в 2010 г. находилось 26,9 млн чел., однако по международным стандартам число бедных составляет около 150 млн чел., т.е. почти 10% населения.

До настоящего момента в Китае не создана полноценная система социальных гарантий, охватывающая все население страны. Неразвитость системы социальных гарантий и растущая стоимость медицинских и образовательных услуг вынуждают население увеличивать сбережения. Потребительские расходы в Китае составляют 35% от ВВП, что значительно ниже среднемирового уровня (60%).

Ускоренная индустриализация в Китае сопровождалась *разрушением среды обитания*, сокращением земельного фонда, загрязнением водных ресурсов (1/3 основных речных систем, 85% озер и 57% подземных вод загрязнены промышленными отходами). Проблема сокращения земельного фонда обострилась с середины 1990-х гг.: за период 1998—2007 г. Китай утратил 1,2 млн км<sup>2</sup> пахотных земель, что соответствует размеру провинции Хэнань<sup>2</sup>. По официальным оценкам, экологический ущерб составляет до 10% ВВП.

Главная проблема страны — *перенаселенность и избыток рабочей силы*. Китай продолжает существовать в условиях ее избытка, сохраняя во многом облик аграрной страны. По официальным данным, уровень безработных в городах составляет немногим более 4%, по альтернативным же оценкам постоянной работы лишены 9,4—20% общего числа трудоспособного городского населения<sup>3</sup>. В сельских районах из 500 млн чел. трудоспособного населения собственно в сельском хозяйстве занято только 127 млн. Еще 150 млн сельских жителей работает на предприятиях сельской промышленности. Таким образом, избыток рабочих рук на селе составляет порядка 200 млн чел.<sup>4</sup> Это так называемый мигрирующий контингент, который находит временную занятость в городах. Приток сельского населения в города на постоянное место жительства сдерживается институтом прописки.

В 2000-е гг. Китай столкнулся с проблемой старения населения, с одной стороны представляющей собой результат политики ограничения рождае-

<sup>1</sup> Ли С., Попова Л. В. Реформы в Китае: проблемы и дискуссии // Вестник СПбГУ. Экономика. 2007. № 1.

<sup>2</sup> Li C. Hu Jintao's Land Reform: Ambition, Ambiguity, and Anxiety // China Leadership Monitor. 2009. № 27.

<sup>3</sup> Economy E. C. The Game Changer // Foreign Affairs. 2010. Vol. 89 (6).

<sup>4</sup> Li C. Hu Jintao's Land Reform: Ambition, Ambiguity, and Anxiety.

мости, проводимой с 1970-х гг., с другой — обусловленной изменением типа воспроизводства населения вследствие быстрого экономического роста и распада традиционной семьи. Доля китайцев старше 65 лет в период реформ более чем удвоилась и достигла 8%, а в 2035 г. старше 65 лет будет каждый пятый китаец.

### 8.1.2. Особенности современного этапа экономического развития Китая

С 2003 г. в Китае растущее внимание в экономической политике уделяется повышению *качества роста*, переносу акцента с наращивания количественных показателей на обеспечение сбалансированного развития, стимулирование внутреннего спроса, снижение ресурсоемкости производства, повышение уровня социальной защищенности населения. В китайской терминологии этот курс формулируется как *построение гармоничного общества*.

С 2003 г. в Китае начала создаваться система социальных гарантий, включающая медицинское страхование, страхование от безработицы, а также пенсионные выплаты. Пока система социальных гарантий находится в процессе становления, но процент охвата населения базовыми гарантиями постоянно расширяется. К концу 2011 г. системой базового государственного медицинского страхования было охвачено почти 90% китайцев.

До наступления глобального кризиса 2008—2009 гг. вносились коррективы в налогообложение доходов физических лиц в целях сдерживания роста социальной дифференциации: с сентября 2011 г. размер необлагаемого минимума составляет 3500 юаней (около 560 долл.). В 2006 г. был отменен налог на производителей сельскохозяйственной продукции, одновременно с этим возросли масштабы их поддержки из государственного бюджета. С 1 января 2008 г. начали действовать изменения в налоговом кодексе, ликвидирующие налоговые преференции для иностранного бизнеса.

Также с 2008 г. в Китае начал действовать новый трудовой кодекс, который обязал всех китайских предпринимателей осуществлять социальные выплаты в пользу наемных работников (раньше это распространялось лишь на государственные и некоторые негосударственные компании).

В ходе последнего глобального экономического кризиса китайская экономика продемонстрировала высокую степень устойчивости, темп роста ВВП лишь незначительно замедлился. В наибольшей степени пострадал экспортно ориентированный комплекс отраслей — экспорт товаров сократился на 16% в 2009 г., были закрыты десятки тысяч заводов, работавших исключительно на экспорт. Вместе с тем относительная изолированность национальной финансовой системы и более консервативная политика в отношении финансовых рынков по сравнению с западными странами обеспечили большую устойчивость китайской экономики в ходе кризиса. Преодолению кризиса способствовали самые большие в мире валютные резервы, профицитный государственный бюджет, большой объем сбережений в экономике и «здоровая» ситуация в банковской системе страны.

Для уменьшения негативного влияния кризиса на китайскую экономику в стране были реализованы масштабные антикризисные программы (пакет антикризисных мер в 2009–2010 гг. составил 596 млрд долл.). Выстояв в ходе кризиса, Китай тем самым сыграл стабилизирующую роль для всего мирового хозяйства. Заметно возрос вклад Китая в обеспечение общемировой хозяйственной активности.

Начиная с 2012 г. темпы экономического роста китайской экономики стали замедляться — в соответствии с планом на 12-ю пятилетку (2011–2015) этот показатель снизился к июлю 2015 г. до 7% (по сравнению с 10% в последнее десятилетие), а в следующем десятилетии опустится до 5–6% в год. Замедление темпов роста обусловлено повышением уровня заработной платы и стремительным старением населения. Из-за роста издержек Китай теряет конкурентные преимущества в производстве недорогой трудоемкой продукции и будет вынужден переключиться на выпуск товаров с высокой долей добавленной стоимости.

Уровень оплаты труда в КНР повышался весь период реформ, особенно заметно — в последнее десятилетие. В 2013 г. средний размер оплаты труда в Китае (635 долл.) был выше, чем в ряде стран Восточной Азии, таких как Таиланд (489 долл.), Индия (295 долл.), Филиппины (279 долл.) и др.

Рост уровня оплаты труда сильно связан с демографическими изменениями, который переживает Китай. Страна вступает в фазу снижения притока рабочей силы; все меньшее число лиц трудоспособного возраста поддерживают большее число пенсионеров. В 2012 г. количество граждан в трудоспособном возрасте в КНР впервые за годы реформ сократилось. Чтобы компенсировать сокращение работоспособного населения, планируется повысить пенсионный возраст: к 2020 г. возраст выхода на пенсию для женщин должен повыситься с 50 до 55 лет, для мужчин — с 60 до 65 лет.

### Размышляем самостоятельно

Как вы оцениваете причины замедления китайской экономики? Служит ли оно следствием мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. или снижения экспортных поставок? Каким образом снижение темпов экономического роста повлияет на развитие мирового хозяйства?

Ситуацию, в которой оказался Китай на рубеже 2000–2010-х гг., в мировой практике называют «ловушка среднего уровня дохода» — по мере роста заработной платы производители оказываются не в состоянии конкурировать на экспортных рынках со странами с более низкими издержками производства; в то же время они по-прежнему отстают от передовых стран с более высокой стоимостью продукции. В эту ловушку попадали многие развивающиеся страны (Бразилия, Мексика, Филиппины, ЮАР и др.), но высвободились из нее (например, Южная Корея). Многие специалисты говорят о том, что Китай может «застрять» на этой промежуточной стадии, так и не реализовав поставленной цели — достижения средневропейского уровня зажиточности к середине XXI в.

Чтобы избежать ловушки среднего уровня дохода в Китае, правительство стимулирует развитие инноваций — в соответствии с утвержденными программами переход к инновационной экономике в стране должен быть осуществлен к 2020 г. Делается акцент на наращивание внутреннего спроса (рост 12—15% в год в период 2011—2015 гг.), увеличение производительности труда, развитие сферы услуг и повышение энергоэффективности.

Китай последовательно проводит политику формирования собственной современной базы НИОКР. На XVII съезде Коммунистической партии Китая (октябрь 2007 г.) был провозглашен курс на строительство в Китае инновационной экономики, предполагающий разработку собственных технических и управленческих нововведений, способных придать новое качество развитию страны. Предусмотрено увеличение расходов на НИОКР: до 2,5% к 2020 г. (1,3% в 2005 г.). Ставится цель превратить Китай в крупный центр мировых инноваций к 2020 г. и инновационного лидера к 2050 г., осуществить переход от модели «сделано в Китае» к модели «изобретено в Китае».

На данный момент в Китае небольшая часть предприятий имеет собственные технологии, во многих отраслях существует зависимость от внешних поставок, степень которой превышает 50%, тогда как в США и Японии данный показатель составляет лишь 5%. Поэтому выдвигается задача снизить зависимость страны от импортных технологий до 30% к 2020 г. Приоритетными направлениями исследований служат космические программы, аэрокосмонавтика, возобновляемая энергетика, компьютерные и биотехнологии.

До недавних пор основным источником финансирования науки в Китае было государство, которое направляло средства в разветвленную систему научно-исследовательских институтов. В 1996 г. частные компании вкладывали в НИОКР лишь 43% от суммарных вложений в эту сферу. В конце первого десятилетия XXI в. доля частного сектора превысила 70% всех инвестиций в НИОКР, что соответствует показателям развитых стран.

Новые ориентиры экономической политики, получившие отражение в плане развития Китая на 12-ю пятилетку (2011—2015), а также на перспективу до 2020 г., поставили акцент на поддержке потребительского спроса, предусматривали рост расходов на социальные программы, стимулирование энергоэффективности, сокращение уровня загрязнения окружающей среды, дальнейшее углубление экономических реформ. Большое внимание уделялось развитию внутреннего спроса, который планируется обеспечить за счет ускоренного роста доходов населения.

Предполагается, что в период 2010—2020 гг. средняя зарплата в стране возрастет в два раза, при этом в бедных районах и слоях населения этот рост будет более заметным. Расширение социальных гарантий для населения также позволит активизировать внутренний спрос. Планируется развитие в стране пенсионного обеспечения: в 2015 г. около 60% работающих китайцев уже охвачены пенсионной системой, а к 2020 г. пенсионные выплаты должны осуществляться в отношении всех категорий работающего населения. Реализация этих установок обеспечит большую устойчивость китайской экономике, снизит негативное воздействие на нее колебаний внешнего спроса.

Предусматривается дальнейшее сокращение роли государственного сектора в экономике, приватизация ряда крупных корпораций. Более глубокие реформы предусмотрены и в финансовой сфере, где, в частности, будет

осуществлена либерализация процентных ставок, получают развитие финансовые рынки. В планах развития определены семь стратегических отраслей, которые станут опорой китайской экономики в будущем и обеспечат Китаю конкурентные позиции на мировом рынке:

- биотехнологии;
- новая энергетика;
- дорогостоящее оборудование;
- защита окружающей среды и консервация энергии;
- экологические транспортные средства;
- новые материалы;
- следующее поколение информационных технологий.

На эти отрасли правительство в течение 12-й пятилетки потратило 1,2 трлн долл.

Важным приоритетом современной экономической политики Китая служит развитие сферы услуг — прогнозируется ее опережающий рост и, соответственно, относительное снижение доли промышленности. Предполагается, что доля сферы услуг в ВВП повысится к концу 2015 г. до 47%.

Одним из главных трендов ближайших трех лет станет консолидация внутри важнейших отраслей экономики — именно такие цели ставит перед китайской промышленностью Государственный совет КНР. Так, к 2015 г. в Китае должно появиться от пяти до восьми электронных компаний с ежегодными продажами свыше 16 млрд долларов США (в 2012 г. таких было всего две). На десять крупнейших сталелитейных компаний должно приходиться 60% всего выпуска сталепродукта, при этом в КНР через три года рассчитывают на три-пять компаний, которые могли бы эффективно конкурировать и на международных рынках. Похожие процессы должны пройти и в сфере редкоземельных металлов, число владельцев шахт резко сократится. Наконец, ожидается, что в автомобильном и алюминиевом секторах на десять крупнейших компаний будет приходиться 90% производства, а на десять крупнейших судостроителей — 70% всех произведенных судов.

К другим приоритетам 12-й пятилетки относились:

- Снижение темпов роста экспорта (с 27% в 2000-е гг. до 10–15%). Китай сознательно ослабляет экспортную ориентацию, осуществляя постепенный переход к модели экономического развития, опирающейся на внутренние факторы роста. Глобальный кризис 2008-2009 гг. показал необходимость осуществления такого перехода. Количественный рост экспорта, хотя и сохранится, но его вклад в экономический рост снизится.
- Расширение использования юаня в международных расчетах и финансовых операциях.
- Более активное участие в международных экономических организациях.

### Примеры из практики

Китай с 2008 г. проводит поэтапную интернационализацию национальной валюты. Первый этап предполагает превращение юаня вначале в мировую торговую валюту, далее юань станет инвестиционной валютой и, наконец, мировой резервной валютой, т.е. приобретет статус, равный доллару, евро и иене. Использование юаня в международных торговых расчетах быстро расширяется. Уже к февралю 2014 г., китайская

валюта заняла седьмую позицию как одна из 10 самых часто используемых валют в мире для проведения расчетов, опередив швейцарский франк, а в 2015 г. юань уверенно вошел в пятерку наиболее часто используемых валют мира. Если в 2010 г. лишь 3% внешней торговли Китая осуществлялось в юанях, то в 2013 г. эта цифра составила около 18%. К концу 2015 г. в юанях должно осуществляться не менее 30% внешней торговли КНР.

В 2008–2013 гг. Китай заключил соглашения о валютных свопах с более чем 20 центральными банками других стран, включая банки Японии, Великобритании, Южной Кореи, Таиланда, Новой Зеландии, Аргентины и Малайзии, а также Европейский центральный банк.

С июля 2010 г. получил развитие офшорный рынок юаней в Гонконге. Вклады в юанях составляют около 12% от всех вкладов в банковской системе Гонконга (в 2008 г. эта цифра составляла лишь 1%). На сегодняшний день помимо Гонконга офшорными центрами китайской валюты служат также Сингапур, Лондон и Тайвань. В ближайшее время их число увеличится. На юани приходится примерно 5% депозитов в Сингапуре, чуть больше 1% в Тайбэе и 0,4% в Лондоне.

Роль юаня как инвестиционной валюты также возрастет. Создаются инвестиционные продукты, номинированные в китайской валюте: акции, облигации, краткосрочные финансовые инструменты. С января 2011 г. китайские власти разрешили использовать юани для осуществления инвестиций за рубежом, а также инвестирования иностранными компаниями в экономику КНР. Китайские банки выдают кредиты иностранным заемщикам в юанях.

Главное условие превращения юаня в мировую резервную валюту — достижение его полной конвертируемости. Превращение юаня в мировую валюту — важный шаг в переходе КНР к долгосрочной устойчивой модели развития экономики. Переход к полной конвертируемости валюты означает устранение ограничений на операции с капиталом, сокращение масштабов регулирования финансовых операций, большую открытость китайской финансовой системы, которая пока что относительно изолирована от мировых финансовых рынков. Рост популярности юаня приведет к его удорожанию, что снизит конкурентоспособность китайской продукции на зарубежных рынках.

Становление юаня в качестве мировой валюты заставит мировые центральные банки, в том числе и Банк России, существенно изменить структуру золотовалютных резервов.

---

Итак, можно отметить существенный прогресс в экономическом развитии КНР, пришедшийся на рубеж XX–XXI в. В настоящее время Китай превратился из довольно отсталой в недалеком прошлом экстенсивной экономики аграрного типа в одного из мировых лидеров промышленного развития, в том числе и в сфере высоких технологий (костяк отраслей — флагманов национальной промышленности составляют, в частности, аэрокосмическая индустрия, электроника, производство скоростного железнодорожного подвижного состава, фармацевтика). Вместе с тем будучи мировым промышленным центром, в котором производятся многие товары для рынков развитых стран, Китай продолжает отставать от стран Запада в области разработки собственных технологий, преимущественно копируя и совершенствуя имеющиеся.

### 8.1.3. Внешнеэкономические связи КНР

**Внешняя торговля.** После провозглашения в Китае в конце 1970-х гг. политики открытости был осуществлен переход от практически полной

изоляция страны к высокой степени ее вовлеченности в мирохозяйственные связи. Внешняя торговля стала одним из главных источников экономического роста в годы реформ. Темпы прироста внешнеторгового оборота КНР в последние тридцать лет значительно превышали темпы прироста внутреннего производства и были выше среднемировых показателей. Получение более широкого доступа к зарубежным рынкам в результате присоединения Китая в конце 2001 г. к ВТО вывело его на позиции крупнейшей торговой державы (1-е место в мировой торговле товарами с 2012 г.).

В 2014 г. доля Китая в мировом товарообороте составила 11,3% (12,4% — в мировом экспорте по сравнению с 3,9% до вступления в ВТО). Общий объем внешней торговли товарами в 2013 г. достиг рекордной отметки в 4,16 трлн долл. (рис. 8.2), а в 2014 г. превысил 4,3 трлн долл. По оценкам Всемирного банка, доля Китая в ближайшие годы в мировой торговле возрастет до 14%.

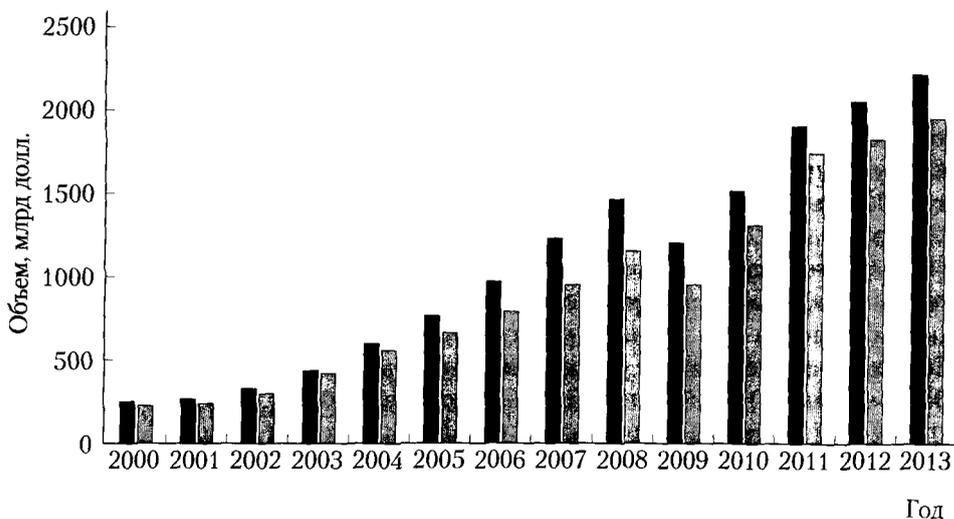


Рис. 8.2. Внешняя торговля КНР:

■ — экспорт, ▨ — импорт

За годы реформ значительно увеличилась зависимость экономики от внешней торговли. Доля экспорта и импорта товаров, а также услуг в ВВП за период с 1978 г. выросла более чем в шесть раз и составила в 2008 г. 62% по сравнению с менее 10% в 1978 г. Степень открытости китайской экономики значительно выше, чем у других крупных развивающихся стран, таких как Бразилия и Индия.

Товарная структура экспорта КНР становится более сложной и совершенной. Если в первой половине 1980-х гг. в экспорте преобладала первичная продукция (сельскохозяйственная продукция, нефть, минералы), с середины 1980-х гг. начинает возрастать вывоз промышленных товаров (на эту группу товаров приходится 93–94% китайского экспорта). Первоначально промышленные товары (1980–1990-е) были представлены преимущественно трудоемкими изделиями (одежда, обувь, игрушки и т.д.),

затем (1990-е — начало 2000-х) более значимой статьёй экспорта стали капиталоемкие изделия и, наконец, после присоединения к ВТО экспортная специализация Китая сместилась в сторону продукции с высокой долей добавленной стоимостью.

Доля отраслей машиностроения в 2000-е гг. в общем объеме экспорта увеличилась почти до 50%, при этом на продукцию отраслей высоких технологий (компьютеры, электроника, авиакосмические технологии, телекоммуникационное оборудование и др.) приходится около 1/3 всего вывоза<sup>1</sup>. Доля обработанной продукции в настоящее время составляет 93%. В экспорте трудоемкой продукции после присоединения к ВТО Китай стал постепенно терять свое конкурентное преимущество.

В китайском импорте в последние десять лет был отмечен резкий рост спроса на минеральное сырье, в особенности топливные ресурсы.

После присоединения к ВТО Китай также утвердился в статусе неттоимпортера сельскохозяйственной продукции. Значительно возросли объемы импорта из США (сои, хлопка, кожи, шкур). Однако наряду с ростом импорта происходит увеличение масштабов финансовой поддержки сельского хозяйства, а также усиление специализации КНР в мировой торговле аграрной продукцией (экспорт фруктов, овощей и других трудоемких культур). В 2005—2010 гг. китайский аграрный экспорт увеличивался на 13% ежегодно<sup>2</sup>. По импорту и экспорту сельскохозяйственных товаров КНР занимает 2-е и 4-е место в мире соответственно.

Китай — главный торговый партнер для целого ряда стран, расположенных в разных регионах земного шара. С 2002 г. он стал главным источником импорта для Японии, оттеснив США, а летом 2006 г. — для стран ЕС. Главные экспортные рынки для Китая на современном этапе — страны Восточной и Южной Азии (51,3% экспорта в 2013 г.), США (16,7%), ЕС (15,3%). Основными источниками китайского импорта в 2013 г. выступали ЕС (11,3%), страны АСЕАН (10,2%), Южная Корея (9,4%), Япония (8,3%), Тайвань (8,0%) и США (7,8%). С 2012 г. Россия входит в состав первой десятки наиболее крупных торговых партнеров Китая, ее доля в китайском внешнеторговом обороте составляла 2,1% в 2013 г. (табл. 8.1).

Таблица 8.1

### Ведущие торговые партнеры Китая (2013 г.)<sup>3</sup>

Ранг	Страна	Показатель	
		товарооборот, млрд долл.	доля в товарообороте, %
1	ЕС	559,0	13,0%
2	США	521,0	12,5%
3	АСЕАН	443,6	10,7%

<sup>1</sup> China Statistical Yearbook. Beijing : China Statistical Press, 2012.

<sup>2</sup> China's Agricultural Trade: Competitive Conditions and Effects on U. S. Exports. Washington : United States International Trade Commission, 2011.

<sup>3</sup> По данным Министерства коммерции КНР ([www.mofcom.gov.cn](http://www.mofcom.gov.cn)).

Ранг	Страна	Показатель	
		товарооборот, млрд долл.	доля в товарообороте, %
4	Гонконг	401,0	9,6%
5	Япония	312,6	7,5%
6	Южная Корея	274,3	6,6%
7	Тайвань	197,3	4,7%
8	Австралия	136,4	3,3%
9	Бразилия	90,3	2,2%
10	Россия	89,2	2,1%

Внешнеэкономические связи с Китаем становятся все более значимыми для многих развивающихся стран, в том числе наименее развитых. Из этих стран Китай импортирует сырьевые ресурсы, экспортируя широкий ассортимент промышленных товаров. Доля Китая во внешней торговле ряда стран Африки и Азии уже превысила 30% и продолжает расти. В число стратегических внешнеторговых партнеров Китая в 2000-е гг. вошла и Россия.

КНР экспортирует гораздо больше товаров, чем импортирует, что ведет к росту профицита торгового баланса и формированию больших золотовалютных резервов (валютные резервы в начале 2014 г. составили 3,8 трлн долл.). Положительное сальдо торгового баланса Китая в 2008 г. достигло 309 млрд долл. После глобального кризиса размер профицита сократился, и в 2013 г. составил 260 млрд долл.

Рост товарооборота в значительной мере связан с увеличением притока в страну прямых инвестиций. Предприятия с иностранными инвестициями, учрежденные на территории КНР, обеспечивают около 50% внешне-торгового оборота страны. Иностранные инвесторы широко используют Китай как производственную площадку для осуществления сборочных операций из импортных комплектующих с последующим вывозом готовой продукции (на долю таких операций приходится около 50% всей внешней торговли страны). Основной объем внешней торговли (свыше 80%) приходится на приморские провинции и города Китая. Особенно выделяется доля провинций Гуандун, Цзянсу и Шанхая.

Дисбаланс во внешней торговле вызывает напряженность в отношениях с основными торговыми партнерами, что находит проявление в росте числа торговых споров и обвинений Китая в демпинге, а также усилении нажима на Китай с требованием пойти на ревальвацию национальной валюты. За период с июля 2005 г. по декабрь 2012 г. стоимость китайского юаня по отношению к доллару США повысилась почти на 30%, однако, по существующим оценкам, его стоимость по-прежнему остается заниженной на 15–20%.

Торговля услугами также развивается достаточно динамично — за период 2001–2011 гг. ее объем увеличился почти в 6 раз (торговли товарами — в 7 раз), однако ее масштабы существенно уступают торговле

товарами. Доля услуг в совокупном товарообороте составляет чуть более 10%, при этом торговля услугами (в отличие от торговли товарами) складывается у Китая с дефицитом. Наибольший размер дефицита наблюдается по статьям «транспорт», «страхование», «поездки» (выездной туризм из КНР), «роялти и лицензионные платежи» (закупки технологий). Вместе с тем у Китая формируются направления специализации в сфере услуг, к которым относятся строительство, компьютерные и информационные услуги. По этим статьям у Китая возрастает положительное сальдо в торговле.

После 2001 г. Китай приступил к формированию собственной сети двусторонних (региональных) преференциальных соглашений о свободной торговле. К концу 2012 г. им было ратифицировано 11 таких соглашений. Наиболее значимые из них — Соглашение о создании зоны свободной торговли со странами АСЕАН, соглашения о более тесном партнерстве и сотрудничестве с Гонконгом (2003 г.), Макао (2004 г.) и Тайванем (2011 г.). Региональные соглашения рассматриваются в качестве дополнения к многосторонней торговой системе. Большинство партнеров, с которыми Китай подписал или согласовывает вопрос подписания соглашений о создании зон свободной торговли, признает его как страну с рыночной экономикой.

**Роль Китая в международном движении капитала.** Важная составляющая политики внешней открытости — привлечение в КНР иностранного капитала. Исключительную роль в привлечении ПЗИ, расширении экспорта, улучшении его структуры, повышении технологического уровня предприятий сыграли преференциальные зоны — по самым приблизительным оценкам на различные типы специальных экономических зон (СЭЗ) пришлось не менее 2/3 поступивших в страну иностранных инвестиций.

На рубеже 1970—1980-х гг. были созданы первые СЭЗ в южных провинциях Гуандун и Фуцзянь. В середине 1980-х гг. к ним добавилась национальная СЭЗ на острове Хайнань, в 14 приморских портовых городах были сформированы зоны технико-экономического развития.

В начале 1990-х гг. Китай переживает новую волну создания СЭЗ — их общее число и типы многократно возрастают. В частности, в начале 1990-х гг. в Шанхае создается зона Пудун, в 1992—1993 гг. появляется 18 новых зон технико-экономического развития, а также добавляется новый тип зон — зоны развития высоких технологий. К 2000 г. в Китае насчитывалось 100 зон национального уровня. Преференциальный режим для деятельности иностранного капитала был в 1990-е гг. распространен на районы дельты реки Янцзы, побережье провинции Фуцзянь.

Отраслевая структура иностранных инвестиций формировалась с учетом потребностей национальной экономики. За счет использования налоговых и административных рычагов иностранные вложения поощрялись в приоритетные для каждого этапа развития отрасли экономики КНР.

В 1980-е гг. поступления ПЗИ в китайскую экономику были незначительными (они оценивались в несколько миллиардов долл.), однако после первого этапа либерализации режима для ПЗИ в начале 1990-х гг. приток в страну иностранного капитала начал быстро возрастать. Если в 1980-е гг.

функционирование предприятий с иностранным капиталом в Китае ограничивалось преимущественно сферой экспортного производства, то после 1992 г. расширяются возможности выхода предприятий с иностранным участием на внутренний рынок и осуществления инвестиций в прежде закрытые сектора экономики (такие как добывающая промышленность, машиностроение, легкая и текстильная промышленность, сфера финансов). Изменяются и отраслевые приоритеты в инвестировании — акцент с трудоемких производств переносится на сферу производства капиталоемкой продукции.

Вследствие присоединения к ВТО и открытия для иностранного капитала новых секторов экономики, КНР стала одним из наиболее популярных мест для приложения предпринимательских инвестиций. Доля предприятий с иностранными инвестициями в валовой продукции промышленности КНР достигла 30%, увеличившись за последнее десятилетие в пять раз. Эти предприятия генерируют 22% прибыли<sup>1</sup> и обеспечивают около трети занятости в китайском производственном секторе.

В 2011 г. в страну поступила рекордная сумма ПЗИ (116 млрд долл.). Приток иностранного капитала в китайскую экономику наблюдался и в период мирового экономического кризиса. Общий объем накопленных ПЗИ увеличился с 1,8 млрд долл. в 1982 г. до 1 трлн долл. в 2011 г. В обзорах ЮНКТАД, посвященных оценке привлекательности разных стран для осуществления иностранных инвестиций, Китай стабильно удерживает первое место. По данным на 2010 г. 480 из 500 компаний в списке «Global 500» (журнал *Fortune*) используют Китай в своих производственных цепочках, более 90% ТНК рассматривают Китай как важнейшее звено в своих глобальных стратегиях.

После присоединения к ВТО изменилась структура поступающих в Китай ПЗИ — основной объем инвестиций приходится на сектор услуг (его доля как реципиента зарубежных инвестиций в 2002—2011 гг. возросла с 30 до 55%). Особенно заметно растут ПЗИ в финансовый сектор, сферу развлечений, розничную и оптовую торговлю. В производственном сегменте повысилась роль высокотехнологичных отраслей в привлечении ПЗИ, снизилась роль трудоемких<sup>2</sup>. Возрастает популярность Китая как центра для проведения НИОКР в ряде отраслей. К концу 2000-х гг. ведущие ТНК мира создали в Китае около 1200 центров НИОКР.

При провозглашении политики «открытости» Китай рассчитывал на традиционные хозяйственные связи с зарубежными китайскими общинами, земляческие и родственные связи с китайской диаспорой. Зарубежные китайцы (хуацяо) из Гонконга и Тайваня стали первыми иностранными инвесторами в китайскую экономику — в 1980-е гг. им принадлежала львиная доля всех поступивших ПЗИ. С 1990-х гг. к этому процессу при-

<sup>1</sup> Foreign Direct Investment — The China Story // World Bank. 2010. July 16. URL: <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2010/07/16/foreign-direct-investment-china-story>.

<sup>2</sup> В период с 1995—2006 гг. доля трудоемких производств в притоке ПЗИ сократилась с 47 до 30%, тогда как удельный вес капиталоемких и техноёмких производств увеличился с 25 до 27 и 31—38% соответственно.

соединились западные инвесторы и Япония, которые в первое десятилетие китайской реформы воздерживались от значительных вложений в экономику КНР. Несмотря на расширение круга инвесторов, компании из Гонконга, Тайваня и Сингапура вплоть до настоящего времени играют ведущую роль в поступающих в экономику Китая иностранных капиталовложениях — 76% от общего притока, 50% накопленных ПЗИ в начале 2010-х гг. (для сравнения: доли США и ЕС в накопленных в КНР ПЗИ составляют 7%)<sup>1</sup>.

Прямые иностранные инвестиции оказывают благоприятный эффект на развитие китайской экономики и способствуют вовлечению Китая в мирохозяйственные связи. Помимо дополнительного капитала, ПЗИ принесли в Китай новые управленческие и маркетинговые навыки, а также технологии. Предприятия с иностранным капиталом играют важную роль в экспортной экспансии Китая. На ПЗИ приходится свыше 90% экспорта высокотехнологической продукции из КНР. В экспорте электроники, телекоммуникационного оборудования, инструментов их доля составляет около 90%; изделий из пластмассы, мебели, спортивных товаров — 70–80%.

Региональное распределение ПЗИ в Китае крайне неравномерно — иностранные инвестиции сконцентрированы в восточном регионе, особенно в провинциях Гуандун, Цзянсу и Шанхае. Хотя в стране проводится политика по привлечению ПЗИ в центральную и западную части КНР, ее результативность невысока. Прибрежные провинции продолжают притягивать львиную долю всех ПЗИ, поступающих в страну (свыше 80%), тогда как центральному и западному Китаю достается менее 9% и 5% всех ПЗИ соответственно.

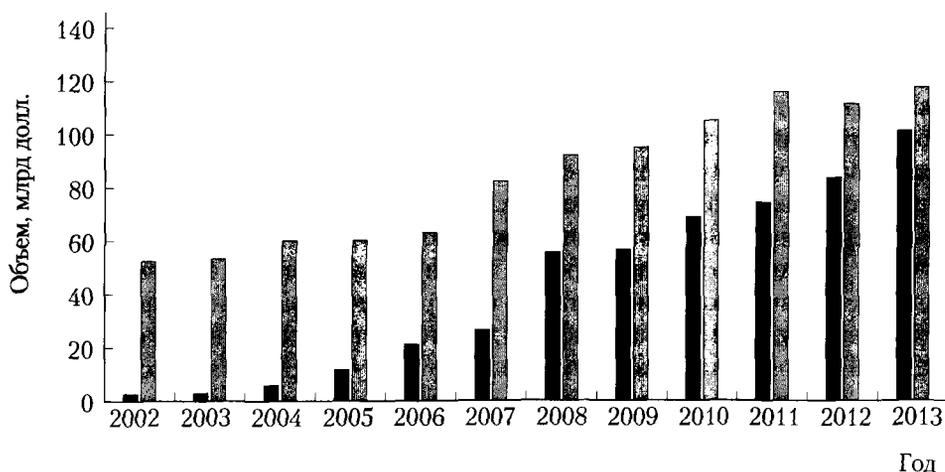
Отраслевая и географическая структура иностранных инвестиций в Китае на современном этапе подвергается дальнейшей оптимизации в соответствии с приоритетами национального развития. Поскольку Китай поставил перед собой задачу сбалансированного развития, улучшения окружающей среды и расширения выпуска продукции с высокой долей добавленной стоимости, в сфере привлечения ПЗИ используется избирательный подход. Для большинства предприятий с иностранными инвестициями с 2009 г. отменены налоговые преференции. Инвестиции поощряются в современные виды производств, характеризующиеся высокой энергоэффективностью и применяющие передовые технологии, ограничиваются в обрабатывающие и экспортные производства.

В 2000-е гг. заметно возросла степень вовлеченности КНР в процессы зарубежного инвестирования в качестве экспортера предпринимательского капитала, что в значительной степени было предопределено вступлением страны в ВТО в начале десятилетия и провозглашением в 2003 г. китайским руководством политики «выхода вовне», направленной на поддержку зарубежных инвестиций национальных компаний. Менее чем за десять лет произошла трансформация страны, в недавнем прошлом преимуще-

---

<sup>1</sup> Statistics of China's Absorption of FDI from January to December 2010 / Ministry of Commerce People's Republic of China. 2011. January 27. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/foreigninvestment/201101/20110107381641.html>.

ственно ввозящей капитал, в крупнейшего экспортера прямых инвестиций. По результатам 2013 г. Китай занял четвертую строчку в мировом рейтинге экспортеров ПЗИ – общая сумма китайских нефинансовых ПЗИ в 2013 г. составила 101 млрд долл. (рис. 8.3).



**Рис. 8.3. Китайские прямые зарубежные инвестиции и прямые иностранные инвестиции в КНР:**

■ – китайские ПЗИ, ▨ – прямые инвестиции в Китай

Китайские прямые инвестиции представлены более чем в 180 странах разных регионов мира. Большая их часть сконцентрирована в Азии (71,4% накопленных ПЗИ на 2011 г., в том числе 62% приходится на Гонконг), 13% капитала вложено в страны Латинской Америки (главным образом это офшоры), в Африке сосредоточено 3,8% инвестиций, на все остальные регионы, то есть на Северную Америку, Европу и Океанию, приходится около 12% китайских ПЗИ. Доля России в накопленных китайских ПЗИ составляет менее 1%.

В отраслевом отношении доминирующим направлением для китайских ПЗИ с 2004 г. выступает сфера услуг, в том числе финансовый сектор. В 2011 г. почти треть всех зарубежных китайских инвестиций была сосредоточена в сфере деловых услуг (33,5%), 15,9% приходилось на финансовый сектор (в основном банковский сегмент), 11,6% – на оптовую и розничную торговлю и 6,3% ПЗИ – на обрабатывающие производства.

Более трети китайских ПЗИ (36,4% в 2011 г.) осуществляются на основе слияний и поглощений и в основном связаны с приобретением ключевых технологий, известных брендов и активов в добывающих отраслях. Громкой сделкой стала покупка в 2010 г. китайской частной компанией *Geely* компании *Volvo* (1,8 млрд долл.).

В банковском сегменте наиболее значимой сделкой стала покупка Промышленным и коммерческим банком Китая (ICBC) 20% акций в южноафриканском банке *Standart Bank*. По данным ЮНКТАД, доля Китая в трансграничных сделках по слиянию и поглощению выросла с 0,8% в 2005 г.

до 6,5% в 2011 г. Данные сделки — важная составляющая стратегий роста китайских компаний, обеспечивающая ускоренную транснационализацию их бизнеса и приобретение недостающих навыков и ресурсов.

#### 8.1.4. Торгово-экономические отношения Китая и России

Россия и Китай связаны общей протяженной границей и имеют давнюю историю межгосударственного взаимодействия. В XX в. российско-китайские отношения переживали как периоды тесного сотрудничества, в ходе которого бывшим СССР была оказана беспрецедентная по своим масштабам экономическая и техническая помощь китайской стороне, так и период полного охлаждения двусторонних связей.

С середины 1990-х гг. связи между Россией и КНР развиваются в формате стратегического партнерства, ориентированного на активное использование механизмов консультаций и сотрудничества, поиск общих интересов с целью улучшения атмосферы двусторонних отношений и содействию на этой основе национальному развитию двух стран. Ряд политических шагов, предпринятых странами в минувшее десятилетие, способствовал значительному улучшению российско-китайских межгосударственных отношений и расширению экономического сотрудничества. В 2001 г. Россия и Китая подписали двусторонний договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве, а в 2005 г. между нашими странами был окончательно разрешен территориальный вопрос.

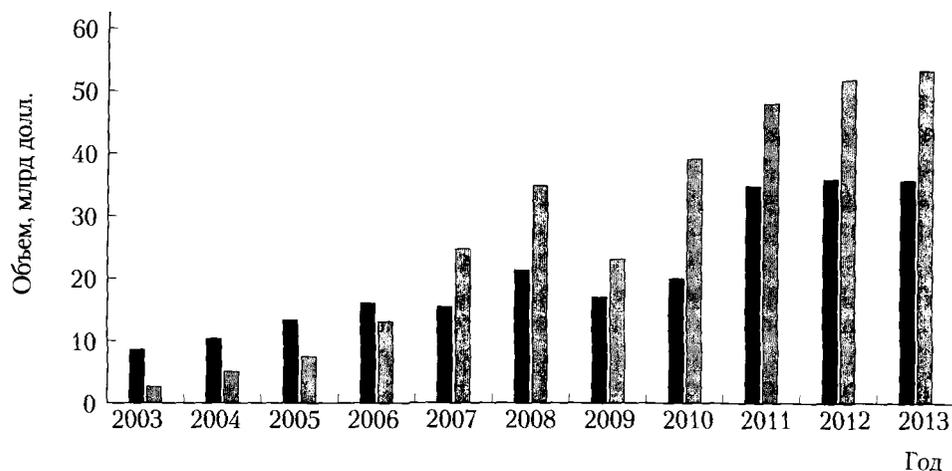
На международной арене Россия и Китай выступают партнерами по ШОС и БРИКС, в рамках которых происходит формирование коллективной системы безопасности стран-участниц (ШОС), предпринимаются шаги по согласованию позиций в вопросах глобальной финансовой ситуации и другим актуальным проблемам мировой экономики и политики (БРИКС).

На протяжении последних лет происходило наращивание масштабов торгово-экономических связей России и КНР, при этом главным направлением в российско-китайском партнерстве выступает сфера энергетики. Россия еще до осложнения отношений со странами Запада (в 2014 г.) приступила к переориентации экспорта энергоносителей с европейского рынка на Китай и других потребителей в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Изменение географии поставок углеводородов в России связано с началом коммерческой разработки нефтегазовых ресурсов Восточной Сибири и Дальнего Востока и повышением уровня экономического развития этих регионов, изменением их позиций в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Доминирующей формой взаимоотношений в общем комплексе экономических связей России и Китая выступает торговля. В 2003—2013 гг. взаимный товарооборот увеличился в 7,7 раза, в 2014 г. масштабы двусторонних операций еще более возросли (рис. 8.4). Охлаждение отношений между Россией и западными странами будет способствовать расширению экономических связей с Китаем. К 2020 г. стороны планируют довести двусторонний товарооборот до 200 млрд долл.

Увеличившиеся объемы торговли двух стран вывели Китай в число важнейших торговых партнеров России. Китай стал крупнейшим источником российского импорта (16% от его общего объема в 2011—2013 гг.), и чет-

вертым по значимости экспортным рынком для нашей страны. В свою очередь, Россия входит в первую десятку ведущих торговых партнеров КНР, уступая при этом другим странам по абсолютным масштабам торговли. Так, товарооборот между Россией и КНР составляет только 1/6 от объемов китайско-американской торговли и почти 1/4 от товарооборота между КНР и Японией. На долю России во внешней торговле Китая приходится около 2%.



**Рис. 8.4. Российско-китайская торговля:**

■ — российский экспорт в КНР, ▨ — китайский экспорт в Россию

В последние годы существенно укрепилась договорно-правовая база взаимоотношений двух сторон. В 2010 г. Китай и Россия договорились внести изменения в соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве, благодаря чему теперь при расчетах в двусторонней торговле будут использоваться национальные валюты. В том же году началась торговля юанем и рублями на фондовых биржах двух стран.

Структура российского экспорта в Китай концентрируется в нескольких товарных группах: нефть и нефтепродукты, уголь, черные металлы, древесина, химические товары. В структуре сырьевого вывоза России в КНР увеличивается доля минерального топлива, на которую приходится более половины всего вывоза (при этом на минеральное топливо в 1998 г. приходилось только 3,2%). На второе место в российском экспорте вышли поставки деловой древесины и изделий из нее.

До 2008 г. подавляющая часть поставок древесины приходилась на необработанный круглый лес. После введения в России в 2008 г. экспортных пошлин на эту группу товаров произошло сокращение поставок круглого леса при увеличении доли пиловочника и других видов обработанного сырья. Россия — главный поставщик в Китай деловой древесины, доля которой в совокупном импорте леса Китаем составляет более 60%. В свою очередь, на Китай приходится 35% общероссийского вывоза этой продукции<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> По данным Министерства коммерции КНР.

Удельный вес черных металлов в российском вывозе сокращается (почти 10% в 2006 г., 6,5% в 2009 г., 3,4% в 2010 г.<sup>1</sup>. Указанные изменения связаны с ростом мировых цен на нефть и резким повышением спроса на нефть и древесину в Китае, с одной стороны, и введением ограничений со стороны Китая на импорт продукции черной металлургии — с другой. В российском вывозе в Китай возрастает доля рудной продукции.

Доля машинно-технической продукции в структуре экспорта России в КНР резко снизилась после 2007 г. и составляет около 2%. Снижение удельного веса машинно-технической продукции в российском экспорте обусловлено сокращением поставок авиационной техники, вооружений, а также отсутствием новых крупных контрактов в этой сфере. Экспорт машинно-технической продукции свелся к поставкам запасных частей для ранее построенных предприятий, а также отдельных мелких партий станочного оборудования, двигателей. В ближайшие годы трудно ожидать кардинального улучшения состояния дел в этой области.

До середины 2000-х гг. Россия выступала главным поставщиком продукции военно-промышленного комплекса на китайский рынок. Ее доля в поставках вооружений и военной техники для КНР составляла около 80%. На долю вооружений до недавнего времени приходилось в среднем 19% российского экспорта в КНР. Однако с 2007 г. Китай резко сократил закупки российской военной техники, так как в стране налажено производство собственных копий российских военных самолетов, ракет-носителей, подводных лодок и военных кораблей.

### Примеры из практики<sup>2</sup>

Российские экспортеры сталкиваются с рядом ограничений при торговле с Китаем. Основная форма торговых ограничений для российских товаров на китайском рынке — антидемпинговые пошлины, которые вводятся с целью оградить китайских производителей от конкуренции со стороны российских производителей аналогичной продукции. Большая часть применяемых Китаем в отношении России антидемпинговых пошлин приходится на продукцию органической химии.

Еще одна важная статья российского экспорта в Китай, в отношении которой были введены антидемпинговые пошлины — продукция черной металлургии, и прежде всего трансформаторная сталь, объемы поставок которой после введения пошлины резко сократились (в 2008 г. было поставлено 76,42 тыс. т, в 2009 г. — 40,0 тыс. т, т.е. на 48,9% меньше). За январь — август 2010 г. объемы поставок из России в Китай трансформаторной стали сократились более чем на 30%. Доля указанной продукции в общем объеме экспорта в Китай черных металлов резко сократилась — с 30% в 2008 г. до 12,3% в 2009 г. и до 5,5% в первом полугодии 2010 г.

Введение Китаем антидемпинговых пошлин в отношении трансформаторной стали, которая является продукцией с высокой добавленной стоимостью, повлияло и на общую структуру российского экспорта металлов. Доля продукции с высокой добавленной стоимостью (горячекатаный и холоднокатаный прокат, сплавы) снизилась с 33,4% в 2009 г. до 9,1% в январе — августе 2010 г.

---

Ведущей группой товаров в российском импорте из Китая с 2002 г. выступает машинно-техническая продукция (45% в 2013 г.). Среди наибо-

<sup>1</sup> По данным Министерства коммерции КНР.

<sup>2</sup> По данным Торгового представительства РФ в КНР ([www.russchinatrade.ru](http://www.russchinatrade.ru)).

лее крупных позиций можно выделить бытовую электротехнику и электронику, оборудование для связи, транспортные средства (автомобили, велосипеды, коляски), строительную и уборочную технику. С 2007 г. Россия выступает главным рынком сбыта китайских автомобилей. Другими важными позициями российского импорта из КНР — химические товары (8,4%), текстильная продукция и одежда (8,0%), обувь (5,3%), изделия из черных металлов (3,4%).

В последние годы темпы роста импорта из Китая превышают соответствующий общероссийский показатель. Увеличение объемов импорта связано с получающей распространение практикой размещения заказов российскими компаниями в китайских фирмах на изготовление различного рода продукции (или исходных материалов) для ее реализации в России, а также с повышением до кризиса курса рубля по отношению к доллару США. После присоединения России к ВТО, а в особенности после эскалации геополитических отношений между Россией и Западом в 2014–2015 гг., что повлияло и на девальвацию рубля по отношению к доллару США и евро, происходит расширение импорта из КНР по всем основным позициям.

До 2007 г. сальдо внешнеторгового баланса было стабильно в пользу России благодаря крупным поставкам энергоносителей, оружия и прочих промышленных товаров, но вследствие сокращения Китаем закупок систем вооружения и прочих высокотехнологичных товаров баланс во внешней торговле заметно сместился в пользу КНР. В 2013 г. размер отрицательного сальдо России в торговле с Китаем составил 18 млрд долл.

Важную роль в российско-китайском экономическом сотрудничестве играют межрегиональные контакты между территориями российского Дальнего Востока и провинциями Северо-Восточного Китая. На региональный товароборот приходится около 1/3 от всей российско-китайской торговли. Наиболее активно торгово-экономическое сотрудничество с Китаем осуществляют Хабаровский и Приморский края. Если доля Китая в общем внешнеторговом обороте России в последние годы составляет около 7%, то в ряде регионов Дальнего Востока и Восточной Сибири, этот показатель превышает 50%.

Российско-китайская торговля услугами развивается не столь динамично, как торговля товарами: за период 2005–2013 гг. ее объем увеличился только в 2,2 раза, при этом Россия в торговле услугами с Китаем также имеет отрицательное сальдо. Основные статьи двусторонней торговли — туристические и транспортные услуги (в том числе деловой туризм), в импорте из Китая заметное место принадлежит строительным услугам, а в российском экспорте — образовательным. С введением в строй трубопроводов для поставки российской нефти и природного газа следует ожидать дальнейшего роста двустороннего товарооборота в сфере услуг.

Россия — одно из приоритетных направлений для вложения китайского капитала. Инвестиции китайских компаний в экономику России стали возрастать с 2004 г. На начало 2014 г. объем накопленных китайских ПЗИ в экономике России оценивался в 3,5 млрд долл. К 2020 г. уровень китайских инвестиций в Россию планируется увеличить до 12 млрд долл.

Общий объем накопленных китайских капиталов в экономике России в 2006–2013 гг., в том числе в форме кредитов крупнейшим сырьевым российским компаниям, составил 32 млрд долл., включая кредиты Китайского банка развития компаниям «Роснефть» и «Транснефть» на сумму 15 и 10 млрд долл. соответственно.

Основная часть малых и средних предприятий с участием китайского капитала в России действует в основном в таких областях, как торговля, общественное питание, пошив одежды, переработка древесины, сельское хозяйство. Китайский капитал представлен также в производстве телекоммуникационного оборудования и компьютерных комплектующих, сборке электротехники. Новыми и стратегически важными сферами приложения китайских ПЗИ в экономике России становятся недвижимость, энергетика, добыча руд, банковский сектор. Крупнейшим зарубежным инвестиционным проектом КНР в сфере недвижимости, реализуемым на территории Санкт-Петербурга, стало строительство комплекса «Балтийская жемчужина» на берегу Финского залива на юго-западе города, объем китайских инвестиций при этом составил 1,3 млрд долл.<sup>1</sup>

Особый интерес для китайских производителей в России представляет сфера автомобилестроения. Свое производство в нашей стране имеют компании *Geely* (Свердловская область), *Changcheng* (Татарстан) и *Lifan* (Карачаево-Черкессия). В целом к концу 2000-х гг. в отраслевой структуре накопленных китайских ПЗИ в России наибольшая доля приходилась на сферу недвижимости (32%), далее следовали лесная и деревообрабатывающая промышленность, рыбное и сельское хозяйство (24,6%), обрабатывающая промышленность (12,2%), добывающая отрасль (10,1%)<sup>2</sup>.

#### Размышляем самостоятельно

Китай — один из ведущих получателей ПЗИ в мире. Круг стран, которые осуществляют инвестирование в экономику Китая, весьма широк и включает как азиатские, так и западные страны. Россия в последние годы превратилась в крупного экспортера прямых инвестиций, однако российские капиталовложения в китайскую экономику крайне незначительны. Как можно объяснить невысокий уровень инвестиций со стороны России в такую крупную экономику, как китайская?

Основными регионами притока китайских прямых инвестиций по итогам 2013 г. стали Сибирский, Дальневосточный и Центральный федеральные округа<sup>3</sup>. Интерес китайских инвесторов к Сибири и Дальнему Востоку объясняется тем, что в этих регионах реализуются крупные инвестиционные проекты.

В рамках российско-китайского экономического партнерства разработан план совместного инвестиционного сотрудничества, который создает институциональную основу партнерства двух дружественных государств. Важнейшей площадкой российско-китайского инвестиционного сотрудни-

<sup>1</sup> По данным Торгового представительства РФ в КНР.

<sup>2</sup> По данным Министерства коммерции КНР.

<sup>3</sup> По данным Единой межведомственной информационно-статистической системы ([www.fedstat.ru](http://www.fedstat.ru)).

чества стал созданный Российским фондом прямых инвестиций и Китайской инвестиционной корпорацией (*China Investment Corporation*) *Российско-Китайский Инвестиционный Фонд*.

Первой сделкой Российско-Китайского Инвестиционного Фонда в России было приобретение 42% акций *RFP Group (Russian Forest Products Group)*, крупнейшего российского холдинга в сфере лесного хозяйства на Дальнем Востоке России. Инвестиции фонда были направлены в компанию для строительства самого мощного в регионе центра глубокой переработки древесины. Вложения фонда ускорят внедрение современных технологий в области лесного хозяйства и создадут новые рабочие места.

В связи с решением Правительства РФ о создании Национальной платежной системы и необходимостью диверсификации сотрудничества с платежными системами в России, фонд считает целесообразным сотрудничество с китайской национальной платежной системой *Union Pay* для обеспечения обслуживания российских пластиковых карт за рубежом.

Инвестиционные приоритеты российских предприятий на территории КНР сосредоточены в производственных отраслях, в которых можно организовать более дешевое, чем в России, экспортное производство, а также в тех секторах местной экономики, которые заинтересованы в привлечении передовых иностранных технологий.

Основные сферы использования российского капитала — переработка сельскохозяйственной продукции, минерального сырья, производство химических товаров, транспортного оборудования, а также строительство и транспортные услуги. Большая часть созданных с участием российского капитала предприятий расположена в приграничных с Россией северо-восточных провинциях Китая.

До недавних пор основными инвесторами в китайскую экономику с российской стороны выступали небольшие предприятия. В настоящее время интерес к инвестированию в КНР стали проявлять крупные российские компании.

Повышение интереса к инвестированию в китайскую экономику связано с либерализацией рынков в КНР после присоединения к ВТО. Значительно повысили свою активность и финансовые структуры — «Внешторгбанк», «Газпромбанк». Пример успешных инвестиций с участием российской стороны — построенный в провинции Шаньдун завод по производству химических удобрений.

К числу наиболее крупных проектов, реализуемых на территории Китая российскими компаниями, относятся следующие:

- Строительство Тяньваньской АЭС в г. Ляньюньган провинции Цзянсу.
- Экспорт российской электроэнергии в КНР путем передачи электроэнергии из Амурской области по линии электропередач «Благовещенская» на подстанцию «Айгунь» в г. Хэйхэ провинции Хэйлуцзян.
- Производство на территории Китая обогащенного урана для атомной энергетики.
- Совместное строительство завода по производству титановой продукции в г. Цзямусы провинции Хэйлуцзян.

Очевидно, что торгово-экономическое сотрудничество России и Китая занимает важное место во внешнеэкономической стратегии обеих стран. При этом характер взаимодействия в данной сфере с каждым годом нарастает, в особенности после эскалации напряженности в отношениях между Россией и странами Запада. Россия рассматривает Китай как важнейший альтернативный рынок для сбыта своего сырьевого экспорта, а также как перспективного поставщика промышленной продукции, включая оборудование и электронику.

## 8.2. Экономика Индии

### 8.2.1. Особенности экономического развития Индии

Почти сто лет назад Марк Твен писал: «Индия — одна безбрежная ферма: почти бесконечные поля, разделяемые глинобитными изгородями». Сегодня же про Индию можно сказать следующее: «Две основные опоры экономики Индии начала XXI в.: современный и процветающий сектор услуг, окруженный морем безразличной сельской жизни»<sup>1</sup>. Век спустя Индия по-прежнему остается в основном аграрной страной с многомиллионной армией сельскохозяйственных рабочих. Однако успехи, достигнутые в экономике за последние десятилетия, сделали Индию одной из наиболее динамично развивающихся стран в мире.

#### Исторический экскурс

Современная Индия является наследницей одной из наиболее древнейших цивилизаций мира (Хараппской), которая возникла в долине реки Инд примерно между 3100 и 1700 гг. до н.э. Это была городская цивилизация, по уровню развития не уступавшая Древнему Египту и Месопотамии. Города Хараппа были застроены домами из обожженного кирпича, нередко встречались двух- и трехэтажные строения. Раскопки археологов показали, что в Хараппе была самая совершенная из известных Древнему миру систем канализации и водоснабжения. Другим очевидным успехом древнейшей цивилизации было искусство планирования городов, единообразная сетка повторялась в каждом городе<sup>2</sup>. Примечательно, что и другие цивилизации, возникавшие, а затем исчезающие в различные времена на Индийском субконтиненте, во многом превосходили по экономическому развитию своих соседей. Еще в XVIII в. Индия наряду с Китаем была среди мировых экономических лидеров. На долю этих двух стран приходилось 40% мирового рынка<sup>3</sup>.

Дальнейшее развитие Индии тесно связано с приходом на субконтинент сначала торгового, а затем промышленного капитала из Англии. В 1600 г. создается Английская (с 1707 г. — Британская) Ост-Индская компания, монополизировавшая все торговые отношения Индии. Индийские ремесленники за бесценок продавали продукцию агентам компании и не могли самостоятельно реализовывать товары на рынке. К середине XVIII в. Британская Ост-Индская компания превратилась в мощную военно-политическую силу в Индии, создав, по сути, «государство в государстве». Однако в дальнейшем конфликт интересов торгового и промышленного капитала

<sup>1</sup> Льюис Э. Без оглядки на богов. Взлет современной Индии. М.: ИРИСЭН, 2010. С. 20.

<sup>2</sup> Там же. С. 157.

<sup>3</sup> Нилехани Н. Образ новой Индии. Эволюция преобразующих идей. М.: Сколково, 2010. С. 86.

привел к ограничению административной власти компании в 1813 г. и окончательной ликвидации Британской Ост-Индской компании в 1858 г.

Установление колониальной власти в Индии в 1858 г. не способствовало экономическому развитию страны, напротив, за время правления Британской империи в стране были законсервированы архаичные экономические и социальные структуры. Страна была превращена в сельскохозяйственный придаток метрополии. Экстенсивная система земледелия и усиленный экспорт сельскохозяйственной продукции постепенно привели сельское хозяйство Индии в упадок, что стало причиной массового голода в традиционно земледельческой стране. В свою очередь, переживающая промышленный подъем Англия практически беспощадно экспортировала в Индию готовые товары. К концу XIX в. Индия оказалась менее урбанизированной, нежели чем была в начале века: 90% населения проживало в деревнях. Между 1848 и 1947 гг. экономический рост Индии составлял всего 0,2% в год.

В настоящее время Индия — вторая страна по численности населения (1,25 млрд жителей в 2015 г.), седьмая мировая держава по размерам территории (3,3 млн км<sup>2</sup>) и четвертая по масштабам экономика планеты по совокупной величине ВВП по паритету покупательной способности (7,3 трлн долл. в 2014 г.). Политическое устройство страны — федеративная республика, состоящая из 29 штатов и 7 союзных территорий. Для Индии характерна демократическая форма управления, опирающаяся на давние исторические и политические традиции.

Индийская экономическая модель претерпела существенные изменения со времени получения независимости от Британской империи в 1947 г. Неразвитая промышленность, преобладание экстенсивного сельского хозяйства, зависимость от иностранного оборудования и технологий, наряду с низкой продолжительностью жизни (в среднем всего лишь 32 года) и тотальной неграмотностью населения (82%) — все эти проблемы можно было решить только с помощью государства.

В связи с этим период 1950—1990-е гг. характеризовался функционированием *импортзамещающей модели государственного капитализма*. В дальнейшем внутренние противоречия этой модели и внешние факторы привели к необходимости изменения индийской экономической модели. Либеральные реформы начала 1990-х гг. позволили Индии постепенно перейти к *экспортно ориентированной модели*, в которой преобладающее значение имеет сфера услуг. Страна в течение сорока лет осуществляла форсированную индустриализацию, а в настоящее время приоритет отдается развитию экономики знаний. 2010-е гг. Индия провозгласила десятилетием инноваций, ориентированным на стимулирование экономического роста.

Рассмотрим названные модели подробнее.

*Импортзамещающая модель государственного капитализма (1947—1991)*. После завоевания политической независимости в 1947 г. индийскому правительству необходимо было решить проблемы и противоречия, тормозившие экономическое развитие страны. Первый премьер-министр Индии Джавахарлал Неру, а затем и его приемники (в первую очередь Индира Ганди) последовательно реализовывали концепцию «смешанной экономики», предусматривающей исключительную роль государственного

сектора и государственного планирования. Модель, получившая название *Курс Неру*, предполагала осуществление форсированной импортозамещающей модернизации экономики с опорой на государственный капитализм.

В начале 1950-х гг. Индия была преимущественно аграрной страной, доля сельского хозяйства в ВВП составляла 59%. В дальнейшем на основе пятилетних планов были заложены основы индустриализации, созданы новые отрасли промышленности с преобладанием государственного капитала (металлургическая, нефтяная, химическая, машиностроительная). К 1990 г. доля промышленно-энергетического комплекса в ВВП выросла почти в два раза (с 11 до 23,1%). Была значительно снижена зависимость экономики Индии от иностранной индустриальной и научно-технической базы, доля импортируемых инвестиционных товаров в процентах к общим инвестициям в машины и оборудование сократилась с 54% в 1950 г. до 16% в 1970 г.<sup>1</sup>

Помимо первоочередного внимания к капиталоемким отраслям промышленного производства, государство также поддерживало мелкое производство с использованием традиционно ручного труда, чтобы обеспечить необходимый уровень занятости и производство потребительских товаров. По сути, существовал внутренний протекционизм для малого бизнеса, защищающий его от разорительной конкуренции с крупными частными предприятиями. Последние, в свою очередь, вынуждены были функционировать в рамках системы лицензирования, что способствовало концентрации капитала. Так, к 1964 г. в более чем половине производящих отраслей возникли монополии и олигополии.

Несмотря на очевидные успехи, достигнутые индийской экономикой после 1947 г. (построение индустриальной и научно-технической базы, ускорение темпов экономического роста до 3,2% в год, повышение уровня грамотности и образования населения), такая модель экономического развития не была способна в длительной перспективе обеспечить устойчивое экономическое развитие. Ориентированность на внутренний спрос сдерживала темпы экономического роста. Кроме того, в начале 1990-х гг. неблагоприятное воздействие на экономику Индии оказали и внешние факторы: возросшая цена на нефть; снижение денежных поступлений от индийских рабочих вследствие конфликта на Ближнем Востоке; ослабление спроса на индийские экспортные товары; масштабный отток капитала за рубеж. Внешний долг Индии за период с 1981 по 1990 г. утроился, а валютные резервы были значительно истощены, что вело страну к неминуемому дефолту.

Экономические реформы 1990-х гг. были, с одной стороны, логическим продолжением реализуемой экономической модели, а другой стороны — обязательным условием предоставления помощи МВФ.

*Экспортно ориентированная модель (1991 г. — настоящее время)*. Новая эпоха в индийской экономике ознаменовалась проведением в начале 1990-х гг. либеральных реформ под руководством министра финансов Манмохана Сингха. Реформа предполагала переход к экспортно ориентированной модели, и в связи с этим были предприняты следующие меры<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> По данным Министерства торговли и промышленности Индии ([www.commerce.nic.in](http://www.commerce.nic.in)).

<sup>2</sup> Подробнее см., например: *Маляров О. В. Независимая Индия. Эволюция социально-экономической модели и развитие экономики* : в 2 т. М. : Восточная литература РАН, 2010.

- корректировка валютного курса путем девальвации рупии;
- отмена лицензирования в большинстве отраслей промышленности;
- либерализация внешней торговли (снижение импортных пошлин, отмена количественных ограничений на ряд ввозимых товаров и др.);
- поощрение привлечения иностранного капитала в ряд отраслей;
- снижение роли государственного сектора с сохранением его участия в приоритетных отраслях экономики;
- ослабление ограничений крупного и монополистического капитала;
- ослабление протекционистской защиты мелкой и кустарной промышленности;
- существенное сокращение круга товаров, цены на которые регламентируются государством;
- уменьшение налогового бремени акционерных компаний и физических лиц, получающих крупные доходы;
- либерализация финансового рынка и др.

Переход к новой экономической модели осуществляется постепенно и выступает, скорее, естественной эволюцией прежней модели «Курса Неру». Государству по-прежнему отводится важная роль в экономике, а индийское правительство продолжает разрабатывать пятилетние планы развития экономики.

В девятом пятилетнем плане (1997–2002) один из наиболее либерально настроенных премьер-министров Индии — Атал Бихари Ваджапай — отметил: «Признание взаимодополняемости государства и инициатив частного сектора не означает отказа от роли государства в вопросах экономики... Имеется целый ряд причин, почему рынки могут отсутствовать, и даже, если они существуют, не могут работать действительно и эффективно».

Государство сохраняет свое участие в стратегических отраслях экономики (оборонные предприятия, железнодорожный транспорт, атомная энергетика). Что касается остальных предприятий, то не ставится задача тотальной ликвидации государственного сектора, и процесс приватизации характеризуется большой постепенностью и осторожностью. В качестве основной цели провозглашено повышение конкурентоспособности государственного сектора, его приспособление к рыночной среде.

Один из инструментов для достижения указанной цели — получение определенной автономии в деятельности государственных корпораций. Так, например, девять наиболее прибыльных государственных компаний вошли в группу *Navratna*; они имеют право самостоятельно осуществлять капиталовложения, привлекать иностранный капитал и др. Другая группа *Mini Ratna* объединяет 97 прибыльных госпредприятий, которые в перспективе могут получить статус *Navratna*.

Частный сектор доминирует в индийской экономике, производя порядка 75% ВВП. Он преобладает в сельском хозяйстве, легком машиностроении, легкой, пищевой и медицинской промышленности, строительстве, торговле, автотранспорте.

Большая часть крупных корпоративных структур существует с давних времен и носит имена своих основателей (*Tata, Birla, Bajaj, Shri Ram* и т.п.).

В последние десятилетия возникли и новые корпорации, достигшие мирового успеха (например, *Reliance*, *Infosys*). По итогам 2012 г. в рейтинг журнала *Fortune* («*Global 500*») вошло восемь индийских компаний, среди которых три относятся к частному сектору (*Reliance*, *Tata Motors*, *Tata steel*).

### Размышляем самостоятельно

Проведите исторические параллели между реформами, проведенными в Индии и в России в начале 1990-х гг. Какие общие черты и различия вы можете выделить?

Темпы роста ВВП Индии на протяжении 1990-х гг. составляли свыше 6% в год, что вдвое выше аналогичного среднегодового показателя с момента приобретения независимости в 1947 г. и в пять раз выше, чем в последние полвека британского правления в Индии. В XXI в., даже с учетом снижения темпов экономического роста во время мирового экономического кризиса (в 2008 г. рост ВВП составил 3,9%; в 2012 г. — 4,7%, в 2013 г. — 5%), индийская экономика возрастает в среднем на 7% в год. В отдельные годы данный показатель составлял более 9% (в 2005–2007 гг., 2010 г.).

По данным американского инвестиционного банка *Goldman Sachs*, Индия в начале XXI в. обладала потенциалом самого высокого экономического роста среди стран БРИКС<sup>1</sup>. В 2013 г. ВВП Индии, рассчитанный на основе текущих валютных курсов составил 2,5% мирового ВВП (10-е место в мире); а на основе паритета покупательной способности валют — 5,8% (3-е место в мире).

На современном этапе структура ВВП Индии выглядит следующим образом: услуги составляют 67,4%; промышленность — 18,9, сельское хозяйство — 13,7% (табл. 8.2).

Таблица 8.2

### Структура индийского ВВП на переломных этапах экономического развития страны, %<sup>2</sup>

Отрасль	Финансовый год		
	1950/1951 гг.	1990/1991 гг.	2012/2013 гг.
Сельское хозяйство и смежные отрасли (лесное хозяйство, рыболовство)	59,1	34,2	13,7
Сфера промышленности	10,9	23,1	18,9
В том числе:			
горнодобывающая промышленность	1,4	2,9	1,9
обрабатывающая промышленность	9,1	17,7	15,1
электро-, газо- и водоснабжение	0,4	2,5	1,9
Сфера услуг	30,0	42,7	67,4

<sup>1</sup> Wilson D., Purushothaman R. Dreaming with BRICS: The Path to 2050 // Global Economics Paper. 2003. №. 99.

<sup>2</sup> По данным Резервного банка Индии (rbi.org.in).

Отрасль	Финансовый год		
	1950/1951 гг.	1990/1991 гг.	2012/2013 гг.
В том числе: строительство	4,2	5,8	7,8
торговля, гостиницы, рестораны, транспорт, связь и складское хозяйство	12,1	19,9	27,9
финансовое и страховое дело, операции с недвижимостью, домовладение, деловые услуги	6,8	10,2	18,8
личные услуги	6,9	6,8	12,9

Несмотря на относительно небольшой удельный вес сельского хозяйства в индийском ВВП, оно остается жизненно важной отраслью экономики и обеспечивает работой около 60% населения.

Доля промышленности в общественном продукте с начала 1990-х гг. сокращается. Это связано со стремительным ростом сферы услуг, обусловленным развитием средств связи и информационных технологий. Экономический рост в стране обеспечивается в основном за счет сферы услуг, работающей на экспорт, — аутсорсинга информационных технологий и аутсорсинга бизнес-процессов<sup>1</sup>. Хотя в сфере аутсорсинга трудится не более 0,35% населения (4 млн индийцев), данный сектор самый быстрорастущий с момента его либерализации в середине 1980-х гг. В течение 1990-х гг. прирост составлял более 50% в год.

#### Примеры из практики

Согласно терминологии М. Портера, Индия обладает набором развитых конкурентных преимуществ (см. 6.2), которые позволяют этой стране быть абсолютным лидером в сфере аутсорсинга информационных технологий. Во-первых, в Индии более низкая оплата труда специалистов в области информационных технологий, чем в развитых странах. Зарботная плата индийского программиста составляет примерно 10% от заработка американских коллег. Во-вторых, английским языком владеет около 20% населения, то есть 100 млн работающих человек. В-третьих, индийские высшие учебные заведения ежегодно подготавливают 3 млн выпускников, 16% из которых специализируются на науке и технологиях. Этот фактор выгодно отличает Индию от Филиппин, Пакистана и Индонезии, которые также имеют низкооплачиваемую англоговорящую рабочую силу, однако образованность работников позволяет им выполнять лишь низкоквалифицированные работы (например, работать в колл-центрах). В-четвертых, индийская недвижимость в разы дешевле, чем на Западе. Это позволяет иностранным компаниям, работающим в сфере информационных технологий, открывать свои подразделения в Индии.

<sup>1</sup> К аутсорсингу информационных технологий относятся: управление приложениями, информационными системами, обслуживание компьютеров и сетевого оборудования, хостинг обслуживания и администрирования программного обеспечения, хостинг инфраструктурных услуг. Аутсорсинг бизнес-процессов включает в себя комплекс второстепенных технологических процессов: финансы и бухгалтерия, трудовые ресурсы, снабжение, начисление и учет заработной платы, внутренний аудит, исчисление налогообложения, центры обслуживания потребителей и ряд специфических процессов, характерных для каждой конкретной отрасли.

Таким образом, потенциал роста аутсорсинга в Индии далеко не исчерпан. Индия уже заняла лидирующую позицию на мировом рынке аутсорсинга информационных технологий, ежегодный доход от этой деятельности составляет порядка 50 млрд долл. (50% всего мирового рынка). В секторе аутсорсинга бизнес-процессов Индия также находится в тройке лидеров. Помимо уже освоенных ниш аутсорсинга информационных технологий и некоторых сегментов аутсорсинга бизнес-процессов (колл-центры), существуют и другие формы трансграничного дистанционного оказания услуг, которые в перспективе могут стать для Индии очередной «точкой роста» (например, юридические услуги, образование, медицинские услуги).

---

Хотя Индия — мировой лидер в сфере аутсорсинга, в стране сохраняются слаборазвитые сегменты, в частности розничная торговля. К организованному сектору можно отнести всего 5% из 12 млн торговых точек. Тем не менее, наблюдается существенный прогресс в данном секторе экономики: темпы прироста организованной розничной торговли составляют 25–30% в год и должны значительно увеличиться вследствие либерализации национального законодательства в области участия ПЗИ.

Опережающее развитие сферы услуг, в первую очередь информационных, рассматривается в современной Индии как возможность миновать длительную фазу индустриализации, которую прошли развитые страны. В докладе «Индия-2020», подготовленном Плановой комиссией Индии, говорится, что вектор развития индийской экономики направлен в сторону развития человеческого капитала и становления «экономики знаний».

Вместе с тем индийская экономика пока еще далека от постиндустриальной фазы развития. В некоторых штатах (Бихар, Уттар-Прадеш, Раджастан и др.) по-прежнему сохраняются пережитки аграрной экономики: широко распространено натуральное хозяйство, кустарная промышленность, население не имеет доступа к электричеству, питьевой воде, услугам здравоохранения.

ВВП на душу населения в Индии составляет 1,5 тыс. долл., что соответствует 146-му месту в мире. В стране наблюдается резкое имущественное неравенство: более 1 млн индийских семей имеют годовой доход более 100 тыс. долл., в то время как около 30% населения живет за чертой бедности (21% городского населения и 34% — сельского). Средний класс индийского общества составляет 250–300 млн чел. Несмотря на то что грамотность населения существенно возросла за последние 60 лет, одна четверть населения остается неграмотной. Индия занимает второе место в мире по числу новоиспеченных инженеров в год и первое — по числу недоучившихся школьников. Сохраняется кастовая, классовая и религиозная дискриминация, которую государство старается преодолеть путем резервирования мест в школах, на государственной службе.

Кроме того, бесконтрольный рост городов, неразвитость инфраструктуры, проблемы с канализацией и питьевой водой, бедность населения — все это не в лучшую сторону отличает Индию от своего древнейшего предка (Хараппской цивилизации). Основатель крупнейшей в мире информационной компании *Infosys* Нандан Нилекани отметил: «[У успехов развития Индии] горький привкус. Нас разочаровывает медленный темп происходящих в стране перемен, печалит стойкое неравенство, которое бросается

в глаза повсеместно. В нас крепнет ощущение, что эти проблемы приближаются к критической точке, что неравенство озлобляет людей и ограничивает наши возможности использовать огромные преимущества, которыми Индия располагает сегодня»<sup>1</sup>. Действительно, необходимо сделать еще очень много, чтобы фрагменты мозаики, которую представляет собой современная Индия, встали на свои места, образовав единое целое.

### 8.2.2. Внешнеэкономические связи Индии

**Внешняя торговля.** Реализация импортозамещающей модели в Индии предполагала использование мощной протекционистской защиты в отношении отечественной промышленности. Средний уровень ввозных пошлин в конце 1980-х гг. составлял 128%; а на некоторые товары таможенные пошлины превышали 300%. Кроме того, нетарифные барьеры (квоты, лицензии) затрагивали порядка 65% всей продукции и 90% промышленности. Существовала государственная монополия на реализацию и закупку целого ряда товаров, как на внутреннем рынке, так и за рубежом<sup>2</sup>.

Политика протекционизма существенно повлияла на место Индии в международной торговле. Доля страны в мировом экспорте за этот период сократилась с 2,3% (в 1947 г.) до 0,5–0,7% (в начале 1990-х).

#### Исторический экскурс

На протяжении многих веков Индия была центром сложной сети торговых путей между Европой и Азией, где торговали специями, текстилем, твердой древесиной и драгоценными камнями. Открытость индийской экономики контрастировала с другими странами, которые вводили ограничения на импорт из Индии. Например, в Британской империи был принят Ситцевый закон 1701 г. с частичным запретом импорта индийских тканей, а Римская империя ограничивала ввоз индийского шелка, аргументируя это тем, что он используется для изготовления «тонких и развратных нарядов для женщин»<sup>3</sup>.

Во времена правления Британской империи индийская экономика служила основным рынком сбыта английской промышленной продукции. Британский Радж (так называлась Индия в период английского правления) не вводил существенных ограничений на английский импорт; в 1820-е гг. таможенные пошлины на фабричные изделия в Индии составляли 2,5%. В то же время для защиты своего внутреннего рынка англичане установили ввозные пошлины в размере 70–80% от стоимости импорта.

Либеральные реформы 1990-х гг. в первую очередь коснулись внешней торговли Индии. Уровень таможенно-тарифной и нетарифной защиты постепенно снижался, и в 1996 г. среднее значение таможенной пошлины составляло 34,4%. В дальнейшем этот показатель продолжил уменьшаться, и к 2005 г. стабилизировался на уровне 15%<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Нилекани Н. Образ новой Индии: Эволюция преобразующих идей. М.: Альпина, 2010. С. 18.

<sup>2</sup> Topalova P. Trade Liberalization and Firm Productivity: The Case of India / IMF working paper. 2004. № 4 (28).

<sup>3</sup> Нилекани Н. Образ новой Индии. Эволюция преобразующих идей. С. 125.

<sup>4</sup> В 2005 г. закончился переходный период по либерализации торговли, предоставленный развивающимся странам в рамках ВТО.

За последние два десятилетия Индия добилась существенных сдвигов во внешней торговле. В 1990-х гг. товарный экспорт ежегодно увеличивался в среднем на 10–13%. Однако низкая доля участия Индии в мировой торговле (до 2006 г. — менее 1%) была одним из поводов озабоченности руководства страны. В этой связи правительство поставило задачу обеспечения ежегодного прироста объемов торговли не менее чем на 20%. Продолжилась внешнеэкономическая либерализация, в значительной мере сняты запреты на импорт сырья и оборудования частными компаниями.

Подводя итоги минувшего десятилетия можно увидеть, что задача по обеспечению высоких темпов прироста внешней торговли Индии оказалась выполненной. Показатель экспортной квоты Индии в 2000 г. составил 12%, а к 2012 г. увеличился до 16%. Средний темп прироста индийского товарного экспорта составил 21% за период 2002–2012 гг., импорт товаров в это же время прирастал более стремительно — на 26% ежегодно. Позиции страны существенно улучшились в мировом рейтинге стран — экспортеров товаров и услуг. По данным ВТО, доля Индии в мировом товарном экспорте составила 1,6% в 2012 г., что соответствует 19-му месту в мире, аналогичный показатель по импорту — 2,6% (10-е место в мире).

Однако наиболее принципиальное значение играет изменение положения Индии в международной торговле услугами. Благодаря бурному росту аутсорсинга информационных технологий и бизнес-процессов в Индии услуги остаются наиболее динамично развивающейся сферой. Ежегодный прирост экспорта коммерческих услуг за предыдущее десятилетие составил 24%, аналогичный показатель по импорту услуг имеет среднее значение 21%. Удельный вес индийской сферы услуг в мировом экспорте в 2012 г. превысил 3%.

Географическая структура индийской внешней торговли за последнее полвека претерпела существенные изменения. Вплоть до 1960-х гг. доминирующим регионом назначения индийского экспорта оставалась Великобритания (26,7%). Индийское руководство стремилось ослабить зависимость Индии от бывшей метрополии. С 1970 г. по первую половину 1990-х гг. ведущую позицию партнера по индийскому экспорту занял СССР (13,7% в 1970 г., 18,3% в 1980 г. и 16,1% в 1990 г.). Вторая строчка закрепилась за США (13,5%, 11,1% и 14,7% соответственно). Доля Великобритании существенно снизилась и составила соответственно 11,1%, 5,9% и 6,5%. В конце 1990-х гг. на первую строчку среди стран — импортеров индийских товаров выходят США. С тех пор они остаются самым значимым торговым партнером Индии по экспорту.

Основные партнеры Индии по экспорту: США, ОАЭ, Китай, Гонконг, Сингапур. На долю этих пяти стран приходится около 35% всей экспортной выручки. Ведущими партнерами по импорту служат: Китай, Саудовская Аравия, ОАЭ, Швейцария, США. В целях использования растущего экономического потенциала стран Азии, в Индии проводится политика «Смотри на Восток» (*Look East*). Эта политика сыграла большую роль в повышении доли развивающихся стран Азии в индийской внешней торговле.

Товарная структура индийского экспорта также существенно изменилась в ходе эволюции индийской экономической модели. Доля Индии в мировом экспорте традиционных колониальных товаров (чая, специй, кожи, хлопчатобумажных и прочих тканей) заметно сократилась. Благодаря форсированной индустриализации Индия вышла на мировой рынок продукции машиностроения и химической промышленности. Возрос удельный вес Индии в мировом экспорте железной руды, готовой одежды, ювелирных изделий.

Статистика последних лет показывает, что к основным товарам индийского экспорта относятся: нефть и нефтепродукты, драгоценные камни и ювелирные изделия, транспортное оборудование, продукция машиностроения и металлообработки, фармацевтическая продукция. Указанные пять групп товаров составляют 43,35% всего индийского экспорта. Товарная структура индийского импорта выглядит следующим образом: нефть и нефтепродукты, электроника, золото, драгоценные и полудрагоценные камни и продукция машиностроения.

### Примеры из практики

Зависимость Индии от углеводородного сырья, сделала страну крупнейшим импортером сырой нефти (3-е место в мире в 2013 г.). В то же время в последние годы Индии удалось добиться заметных успехов в развитии своей нефтеперерабатывающей промышленности. В настоящее время в стране функционируют 19 нефтеперерабатывающих заводов общей мощностью переработки сырой нефти около 186 млн т в год.

На долю государственных корпораций приходится 65% нефтепереработки в стране (*Indian Oil, Bharat Petroleum, Hindustan Petroleum*, корпорация *Oil and Natural Gas*). Ведущую роль среди частных компаний в рассматриваемой области играет *Reliance Industries*.

Успехи в этой области позволили Индии не только удовлетворять внутренние потребности, но и активно расширять экспорт нефтепродуктов, которые стали одной из основных экспортных статей страны (в 2012 г. Индия экспортировала 51 млн т этой продукции).

К основным видам услуг, экспортируемых Индией, относятся услуги в сфере разработки программного обеспечения (в 2013 г. на них пришлось более 43% всего индийского экспорта услуг), деловых операций (лизинг, консалтинг, аудиторские услуги, маркетинг, инжиниринг и др.), транспорта, туризма. Важнейшие статьи индийского импорта услуг – деловые, транспортные, туристические и финансовые услуги. Главными партнерами Индии в торговле услугами остаются развитые страны (США, Канада, страны ЕС, Япония).

Для Индии характерно постоянно отрицательное сальдо торгового баланса (за время существования независимой Индии торговый баланс страны был положительным лишь дважды), которое компенсируется во многом денежными переводами индийцев, работающих за рубежом. Дефицит торгового баланса отражает относительную бедность природно-ресурсного потенциала страны, в особенности нехватку углеводородного сырья, поэтому отрицательное сальдо внешней торговли увеличивается в периоды роста цен на нефть.

Индия занимает первое место в мире по размерам переводов заработной платы в адрес семей трудовых мигрантов из-за рубежа (10% всех глобальных переводов). Вслед за Индией идут такие страны, как Китай, Мексика, Франция и Филиппины.

Если до 1990-х гг. индийцы трудились в основном в нефтедобывающих странах Ближнего Востока, то в дальнейшем миграция росла в первую очередь за счет революции в информационных технологиях. Индийцы заняты в информационных компаниях в США (Кремниевая долина), Великобритании, Канады и других развитых стран. Примерно половина денежных переводов индийских трудовых мигрантов в адрес своих родственников поступает из США.

Мировой экономический кризис усугубил неблагоприятное финансовое положение Индии. Товарный экспорт в наиболее кризисные годы существенно снизился (падение составило 15% в 2009 г. и 2,9% в 2012 г.). В 2012 г. дефицит торгового баланса Индии увеличился на 22% и достиг рекордного показателя в 196 млрд долл. В связи с этим одной из приоритетных задач индийского руководства стало сокращение дефицита торгового баланса.

**Международные инвестиционные отношения.** Инвестиционная стратегия Индии впервые была сформулирована в «Акте о промышленной политике» от 1956 г. Этот документ был пересмотрен в 1991 г. в соответствии с курсом либеральных реформ. В 2010 г. Министерство торговли и промышленности Индии выпустило обобщающий документ «Политика (в отношении) прямых иностранных инвестиций» для упрощения ознакомления иностранных инвесторов с текущими нормами и правилами осуществления ПЗИ в Индии.

Государство последовательно проводит либерализацию экономики, и к настоящему этапу большинство индийских отраслей открыты для иностранного капитала. Установлен предельный уровень (вплоть до 100%) и условия допуска ПЗИ (автоматический режим или процедура одобрения компетентными госорганами) в зависимости от отрасли экономики.

Правительством обозначены приоритетные направления для привлечения ПЗИ, среди которых: инфраструктурные проекты, машиностроение, нефтегазовая отрасль, фармацевтическая промышленность; в сфере услуг — информационные технологии, телекоммуникации, здравоохранение, а также некоторые другие сектора экономики, ориентированные на экспорт. Однако в некоторых отраслях по-прежнему сохраняются ограничения (оборона, воздушный транспорт, атомная энергетика, сельское хозяйство, теле- и радиовещание и пр.). Вплоть до последнего времени сфера розничной торговли была закрыта для иностранного инвестирования, однако на настоящее время в этот сектор допускается 100% иностранного капитала «с одобрения правительства».

Крупнейший инвестор в индийскую экономику — Маврикий. Его доля в общем объеме накопленных инвестиций составляет порядка 35%. Затем следуют Сингапур (12%), Великобритания (10%), Япония (8%) и США (6%). Маврикий, по сути, — мировой офшорный центр, поэтому большую часть финансовых потоков следует рассматривать как «возвратные инвестиции», т.е. вернувшийся из-за рубежа индийский капитал.

Отраслевая структура ПЗИ характеризуется опережающим ростом вложений в сферу услуг (как финансовых, так и нефинансовых). За последние десять лет инвестиции в эту сферу увеличились в 12 раз и насчитывают в общем объеме накопленных ПЗИ 18%. Из отраслей обрабатывающей промышленности наибольшей популярностью пользуются автомобилестроение (5%) и фармацевтическая промышленность (5%). В последнее время в Индии возросла доля ПЗИ в высокотехнологичные сектора (производство компьютеров и программного обеспечения, нано- и биотехнологии), также поощряются вложения в инфраструктурные проекты. Однако в целом, несмотря на активную политику привлечения ПЗИ, индийское правительство основной упор делает на внутренние накопления.

Возрастает роль Индии как инвестора в зарубежные страны. Основная часть индийских капиталовложений приходится на Сингапур, Маврикий и США. Инвестиции направляются преимущественно в производство электроники, химических и фармацевтических продуктов, телекоммуникационных продуктов, программного обеспечения и добычу полезных ископаемых.

Особое внимание индийское правительство уделяет *специальным экономическим зонам*. Создание СЭЗ призвано привлечь иностранные инвестиции и технологии в промышленность, создать новые рабочие места и стимулировать экспорт индийских товаров и услуг. На территории действующих СЭЗ зарегистрировано более 3,5 тыс. предприятий с числом занятых свыше 750 тыс. чел. Их сфера деятельности охватывает различные отрасли экономики, в частности, машиностроительную, автомобильную, нефтеперерабатывающую, фармацевтическую, химическую, ювелирную, кожевенную, текстильную, пищевую и др.

Индия участвует в нескольких *интеграционных объединениях* и расширяет географию соглашений о свободной торговле и преференциальных торговых соглашений. По инициативе Индии в 2006 г. была создана Южно-Азиатская зона свободной торговли (САФТА), объединившая Индию, Шри-Ланку, Бангладеш, Бутан, Мальдивы, Непал, Пакистан и Афганистан. Тесное сотрудничество между Индией и странами АСЕАН выстроилось после заключения преференциального торгового соглашения в 2009 г., в рамках которого была создана зона свободной торговли между Индией и некоторыми странами АСЕАН (Брунеем, Малайзией, Индонезией, Сингапуром и Таиландом). К 2018 г. планируется создание зоны свободной торговли со всеми странами этой интеграционной группировки. В целом, Индия имеет 10 соглашений о свободной торговле, 5 преференциальных торговых соглашений и еще 16 соглашений о свободной торговле находятся в стадии переговоров.

Индия принимала участие в подписании ГАТТ в 1947 г., на базе которого в 1995 г. возникла ВТО. Индия пользуется заметным влиянием среди стран — членов ВТО, отстаивая в ходе Министерских конференций права развивающихся стран. Страна активно использует все разрешенные ВТО механизмы защиты внутреннего рынка, в частности антидемпинговые и компенсационные пошлины, специальные защитные меры. А также в случае необходимости прибегает к механизму разрешения споров в рамках ВТО.

### 8.2.3. Экономическое сотрудничество Индии и России

На протяжении нескольких десятилетий между Индией и Россией существовали тесные внешнеэкономические связи. СССР оказывал Индии существенную финансовую и техническую помощь, содействовал в строительстве промышленных объектов, поставлял военную технику. Индия в свою очередь экспортировала в СССР готовую одежду, текстиль и чай.

На сегодняшний день Россия не относится к значимым внешнеторговым партнерам Индии, поскольку удельный вес страны в индийском *внешнеторговом обороте* составляет всего 0,8% (31-е место среди других внешнеторговых партнеров). Индия импортирует российские драгоценные камни и металлы, черные металлы, никель и изделия из него, удобрения, нефть и нефтепродукты. В структуре индийского экспорта в Россию преобладают машины и оборудование, фармацевтическая продукция, сельскохозяйственные и продовольственные товары, текстильные и швейные изделия.

С точки зрения торговых отношений между Индией и Россией в сфере услуг наибольшая доля индийского импорта приходится на услуги по строительству и модернизации промышленных объектов силами российских компаний (строительство газопроводов, тепловых, гидро- и атомных электростанций и др.), услуги по развитию транспортных коммуникаций и сетей мобильной связи. Самая большая экспортная статья в отношениях Индии и России — услуги по пребыванию российских туристов в Индии. В то же время наблюдается быстрый рост деловых, профессиональных и технических услуг.

Потенциал *инвестиционного сотрудничества* между Индией и Россией на настоящем этапе до конца не реализован. В Индии зарегистрировано порядка 20 предприятий с российскими инвестициями, в основном лицензионного и торгового характера. Российская телекоммуникационная компания МТС расширяет свою деятельность путем соглашений с индийскими роуминговыми партнерами<sup>1</sup>. С участием российского капитала построен и введен в эксплуатацию первый энергоблок АЭС Куданкулам (штат Тамилнад), запуск второго блока запланирован на 2015 г. Также было подписано рамочное соглашение о строительстве второй очереди АЭС, включающей третий и четвертый энергоблоки.

В то же время в России действует более 200 коммерческих организаций с индийским капиталом. Наиболее масштабным приложением индийских инвестиций в России является проект «Сахалин-1» (1,7 млрд долл.). Другие сферы участия индийского капитала в российской экономике: торговля, услуги, производство продуктов питания, фармацевтической продукции и легкая промышленность.

Наибольшее значение для двух стран имеет *военно-техническое сотрудничество*. Индия занимает второе место после Китая по объему военно-технического сотрудничества с Россией. Основа сотрудничества — техническое обслуживание и снабжение запасными частями российской (советской) техники и вооружений, доля которых в индийских воору-

<sup>1</sup> Авдокушин Е. Ф., Жарикова М. В. Страны БРИКС в современной мировой экономике. М.: ИНФРА-М, 2013. С. 350.

женных силах превышает 60%<sup>1</sup>. Россия — традиционный лидер на индийском рынке вооружений (первым крупным контрактом стало подписанное в 1962 г. соглашение о лицензионной сборке в Индии истребителя МиГ-21, его двигателей и вооружения). Также реализуются и совместные проекты Индии и России с перспективой выхода на рынки третьих стран (противокорабельная крылатая ракета БраМос, военно-транспортный самолет Ил-214Т, истребитель пятого поколения Сухой Т-50 ПАК ФА и др.).

Вместе с тем позиции российской продукции военно-промышленного комплекса на индийском рынке ухудшаются, поскольку для индийских партнеров принципиальное значение на данном этапе имеет передача технологий. Новое индийское правительство во главе с Нарендрой Модии объявило курс на полную модернизацию вооруженных сил страны (авиации, армии, флота). Страна намерена создать собственную оборонную промышленность, а в дальнейшем увеличить экспортные поставки оружия на мировой рынок. В связи с этим была поставлена задача по привлечению современных иностранных технологий; был открыт доступ для иностранных инвестиций в оборонно-промышленный комплекс (вплоть до 49%).

Россия обладает конкурентоспособными технологиями во многих секторах военно-промышленного комплекса: производство подводных лодок и ракетных систем; танки Т-72 в течение нескольких десятилетий считаются наиболее практичными для использования многочисленной индийской армией. Однако, что касается авиации, несмотря на перспективные совместные проекты, наметилась тенденция по снижению закупок военных самолетов и вертолетов. Так, например, инициированный в 2011 г. индийский тендер на поставку 126 многофункциональных истребителей был выигран французским *Dassault Rafale*, а российский МиГ-35 был исключен в самом начале процесса.

Несмотря на стремление индийской стороны к диверсификации поставок вооружения и военной техники, военно-техническое сотрудничество двух стран по-прежнему имеет особое значение для обеих сторон. Только в 2013 г. стоимость проданных российских технологий составила 5 млрд долл., что соответствует одной трети от совокупного объема российских поставок в мире. Кроме того, страны с 2003 г. организуют ежегодные совместные военные учения «Индра».

Немаловажное направление — *научно-техническое сотрудничество* Индии и России. Страны заключили соглашение по использованию российской спутниковой навигационной системы ГЛОНАСС в Индии. Также подписаны соглашения по учреждению двусторонних исследовательских центров по цветным металлам, биотехнологиям, ускорителям и лазерам. Страны намерены расширять сотрудничество в аэрокосмической отрасли, в информационных, био- и нанотехнологиях.

Несмотря на заметное ослабление внешнеэкономических связей между Индией и Россией за последние двадцать лет, существует определенный потенциал для дальнейшего сотрудничества. Наряду с такими крупными экономиками, как Бразилия, Китай и ЮАР, Индия и Россия являются участницами неформального объединения БРИКС.

<sup>1</sup> Медовой А. И., Галищева Н. В. Экономика Индии. М.: Изд-во МГИМО (У), 2009. С. 225.

На прошедшем 15–16 июля 2014 г. саммите стран БРИКС президент России Владимир Владимирович Путин и премьер-министр Индии Н. Моди обсудили круг наиболее актуальных для стран вопросов. Н. Моди подчеркнул значимость индийско-российского сотрудничества: «Первой моей поездкой из Дели в другой город в Индии [в качестве избранного премьер-министра Индии] была поездка туда, где у нас был корабль “Викрамадитья”, который мы получили из России, и этот корабль добавляет мощи нашим вооруженным силам, нашему флоту. Это очень хороший, яркий пример сотрудничества наших стран».

В ходе встречи на саммите БРИКС Россия и Индия обсудили перспективы предложенной компанией «Газпром» продления до индийской границы газопровода «Сила Сибири», предназначенного для поставок газа в Китай. В условиях сложившейся геополитической ситуации диверсификация газовых поставок имеет принципиальное значение для России.

В октябре 2012 г. был подписан договор между *Gazprom Marketing & Trading Singapore* (дочернее предприятие компании «Газпром») и *GAIL* о купле-продаже сжиженного природного газа в течение 20 лет. В 2011 г. эта же компания подписала четыре меморандума (с индийскими компаниями *GAIL*, *Indian Oil*, *Gujarat State Petroleum* и *Petronet*) о поставках сжиженного природного газа в Индию в течение 25 лет.

Введение санкций западными странами в отношении поставок в Россию оборудования для разведки и добычи нефти и газа в труднодоступных районах, поставило под вопрос реализацию нескольких нефтегазовых проектов. В связи с этим особое значение приобретает сотрудничество между российскими и индийскими нефтегазовыми компаниями. В частности, 8 октября 2014 г. «Роснефть» направила индийской компании *Oil and Natural Gas* предложение о приобретении доли в Юрубчено-Тохомском месторождении в размере до 49%; аналогичное предложение касалось 10% в Ванкорском месторождении.

Ранее в рамках Мирового нефтяного конгресса Индия инициировала создание совместной рабочей группы по строительству трубопроводной системы из России через территорию государств Центральной Азии (Казахстан, Туркменистан, Афганистан, Пакистан) в Индию для экспорта газа и нефти. Проект российско-индийского трансазиатского трубопровода предполагает инвестиции на уровне 30 млрд долл.

Кроме того, в связи с введением российского продовольственного эмбарго в отношении стран ЕС открываются новые торговые возможности для обеих стран. На сегодняшний день доля продукции сельского хозяйства в индийском экспорте в Россию составляет порядка 25%. Возможно увеличение этой доли за счет расширения экспорта фруктов, овощей, рыбной, мясной продукции. Российские агропромышленные технологии могут быть востребованы в индийском сельском хозяйстве.

Таким образом, сложившиеся на сегодняшний день внешнеэкономические связи между Индией и Россией еще не соответствуют потенциалу обеих стран. Расширение взаимодействия между Индией и Россией открывает возможности по совершенствованию структуры внешней торговли обеих стран, диверсификации географических поставок, реализации программ инвестиционного сотрудничества и т.д.

## 8.3. Экономика государств Латинской Америки

### 8.3.1. Особенности экономического развития латиноамериканских государств

Латинская Америка — это регион в Западном полушарии южнее США, включающий Мексику, все страны Центральной и Южной Америки, а также страны Карибского бассейна. Он составляет приблизительно седьмую часть суши, а численность населения превышает 590 млн чел. Латиноамериканский регион включает в себя 33 суверенных государств и 19 зависимых территорий.

Латиноамериканские страны — это относительно молодые государства: крупные страны получили независимость в 1820-х гг., а многие островные государства — лишь в 1960–1970-х гг. Однако нельзя забывать и о самобытной культуре стран и наследии майя, инков и ацтеков. Хотя наибольшее воздействие на формирование латиноамериканских наций оказали колонизаторы с Иберийского полуострова — испанцы и португальцы, — прослеживается влияние и индейцев, а также африканцев, которые были завезены в регион в качестве рабов.

Государственный язык большинства стран имеет общую латинскую основу. Более 60% населения говорит преимущественно по-испански, свыше 30% — по-португальски (это жители 197-миллионной Бразилии). Лишь в некоторых небольших государствах (Суринам, Гайана, Белиз), главным образом островных (среди стран Карибского бассейна лишь в Доминиканской Республике и на Кубе говорят по-испански), официальными выступают французский, английский и голландский языки.

Все страны Латинской Америки представляют собой развивающиеся страны, кроме Гаити, относящейся к группе наименее развитых стран. Однако структура экономики и уровень экономического развития латиноамериканских государств неоднородны. Суммарный ВВП Латиноамериканского региона превышает 5,8 трлн долл., а годовой прирост ВВП — около 3%. Данные показатели не столь значительны по сравнению с другими развивающимися странами. Самые крупные экономики Латинской Америки — это Бразилия и Мексика, ВВП которых составляет 2,4 и 1,2 трлн долл. соответственно. Однако самая богатая латиноамериканская страна — Багамские острова с ВВП на душу населения в размере 22 431 долл.

Латинская Америка обладает широким спектром полезных ископаемых: запасы нефти и газоконденсатных жидкостей составляют около 10% от мировых, природного газа — более 4%, урана — 5%, железных и марганцевых руд — 12–16%. По запасам ряда цветных и редких металлов — лития, меди, ниобия, серебра (от 45 до 90%) — регион занимает первое место в мире; золота и никеля насчитывается до 20% от мировых запасов, боксита и цинка — до 11–15%.

При этом Латинская Америка наиболее известна своим богатым разнообразием сельскохозяйственных культур и развитым аграрным сектором. Регион занимает лидирующее положение на мировых рынках кофе, сахара, бананов и других фруктов, а также играет заметную роль в мировом производстве зерновых (в первую очередь кукурузы и сорго, а также пшеницы

и риса) и сои. На латиноамериканские страны приходится 15% мирового производства мяса.

Обладая такими запасами и ресурсами, Латинская Америка в первой половине XX в. имела ярко выраженную аграрно-сырьевую экономику. Так, в 1940 г. на долю сельского хозяйства и добывающей промышленности приходилось почти 30% ВВП региона<sup>1</sup>. Латиноамериканские государства специализировались на производстве и экспорте отдельного вида сельскохозяйственной продукции или минерального сырья. Значение внешней торговли было столь сильным, что понятия «банановые республики» Центральной Америки, «кофейная экономика» Бразилии, «нефтяная» — Венесуэлы, «оловянная» — Боливии, «медная» — Чили и Перу достаточно ясно характеризовали структуру экономик этих стран.

### Исторический экскурс

Специализация на производстве и экспорте определенного ресурса может привести как к ощутимым экономическим выгодам, так и к проблемам экономического развития страны. Государства Латинской Америки после приобретения независимости зачастую строили свою экономику вокруг производства одного вида продукции, который становился основным экспортным товаром. В дальнейшем при изменении конъюнктуры на мировых рынках это приводило к серьезным проблемам экономического развития стран и даже к межгосударственным конфликтам. Ярким примером такого «взлета и падения» в середине XIX в. стала торговля гуано.

Когда ученые выяснили, что гуано (помет морских птиц) после переработки можно использовать в качестве азотно-фосфорного удобрения, а также его скопление приводит к образованию залежей селитры, в Перу и Боливии в 1860-х гг. основным источником финансовых поступлений стали доходы от торговли селитрой. В разработку крупнейшего месторождения селитры на территории данных стран была активно вовлечена британо-чилийская компания, которая на льготных условиях добывала ресурс, но экспортные пошлины взимались Боливией и Перу. Чтобы справиться с мировым кризисом 1873 г., перуанское и боливийское правительства стали национализировать селитряные месторождения с целью установления государственной монополии на производство и продажу селитры и за счет этого — увеличения доходов и регулирования цен на мировом рынке. Такая политика была отрицательно воспринята чилийскими и британскими предпринимателями, что привело к началу войны Чили против Перу и Боливии в 1879 г.

Вторая Тихоокеанская, или Селитряная, война закончилась победой чилийской стороны. По итогам войны в 1884 г. Боливия лишилась выхода к морю, а перуанцы потеряли богатое селитрой месторождение. Теперь чилийцы стали крупнейшими поставщиками этого товара, и до Первой мировой войны высокие экспортные цены на селитру на мировом рынке обеспечивали около 2/3 государственных доходов Чили. Экономика Чили стала целиком зависеть от экспорта селитры, и с основным ее импортером, Великобританией, сформировались квазиколониальные отношения. В конечном счете в начале XX в., когда в Германии изобрели синтетические нитраты, чилийцы перестали обладать монополией на мировом рынке, цены снизились, и это привело к кризисной ситуации в Чили.

Чтобы изменить свое положение в МРТ, во второй половине 1940-х гг. ряд стран Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Мексика, Уругвай и Чили) взяли курс на импортозамещающую индустриализацию.

<sup>1</sup> Латинская Америка : энциклопедия / под ред. В. М. Давыдова. М. : Экономика, 2013. С. 145.

В 1960-х гг. за ними последовало большинство государств региона. В целях снижения зависимости от импорта промышленных товаров и полуфабрикатов и развития национальной промышленности латиноамериканские страны стали проводить жесткую протекционистскую политику. Возросла роль государственных инвестиций в экономике Латинской Америки. В ряде отраслей — металлургия, нефтехимическая отрасль и т.д. — именно государственные предприятия становились лидерами и контролировали значительную часть национального производства. Привлекались и зарубежные инвестиции, однако весьма ограничено.

Политика импортозамещения привела к развитию промышленности и диверсификации внешней торговли. В этот же период стала развиваться региональная интеграция, в 1960-х гг. появились первые интеграционные группировки в регионе, такие как Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР, объединяющий Гватемалу, Гондурас, Коста-Рику, Никарагуа и Сальвадор), Латиноамериканская зона свободной торговли (ЛАСТ, которая охватывала большинство стран Южной Америки), Андское сообщество (союз Боливии, Венесуэлы, Эквадора, Перу и Колумбии).

### Размышляем самостоятельно

Подумайте, почему именно в эпоху политики импортозамещения в регионе стали развиваться интеграционные процессы.

За годы импортозамещающей индустриализации экономики всех крупных латиноамериканских государств превратились в промышленно-аграрные. В 1970 г. доля сельского хозяйства в ВВП снизилась до 13,8%, в то время как доля обрабатывающей промышленности возросла до 25% (с 16,6% в 1940 г.). Однако потенциал импортозамещения оказался ограниченным, и оно практически не коснулось высокотехнологических производств.

### Размышляем самостоятельно

Объясните, какие негативные последствия имеет политика импортозамещения. Почему латиноамериканским странам пришлось искать новую модель развития?

Осознавая, что стратегия импортозамещения имеет кратковременный эффект, латиноамериканские страны в 1970-х гг. стали склоняться к политике модернизации и либерализации. Первый нефтяной шок 1974–1975 гг. привел к тому, что ряд латиноамериканских стран, богатых сырьевыми ресурсами, получил дополнительные доходы для стимулирования экономики, однако страны-импортеры в регионе оказались в достаточно сложном положении.

### Исторический экскурс

Колумбия, как и другие страны Латинской Америки, стала придерживаться политики импортозамещения с 1950-х гг. Протекционистская политика была направлена в большей степени на зарождение и поддержку производства потребительских товаров, нежели капиталоемкой продукции. К концу 1960-х гг. импортозамещающая индустриализация стала приводить к дефициту платежного баланса, что заставило колум-

бийское правительство пересмотреть экономическую политику и перейти к стратегии экспортной ориентации, поддерживая экспорт промышленных товаров.

Данная стратегия оказалась достаточно успешной: доля промышленной продукции в экспорте страны выросла с 8% в 1967 г. до 28% в 1975 г. Однако затем наблюдалась обратная тенденция к деиндустриализации, и доля промышленных товаров в экспорте Колумбии снизилась до 15% в 1983 г. Этому способствовал ряд причин: слабая диверсификация экспорта, недостаток инвестиций, неэффективная налоговая политика, а также укрепление курса песо и перемещение капитала в сельскохозяйственную отрасль.

К середине 1970-х гг. около половины экспортных доходов Колумбии все еще приносил кофе. В 1975–1976 гг. в результате неурожая в Бразилии и землетрясения в Гватемале цены на кофе выросли в пять раз. Колумбийские производители стали увеличивать поставки кофе, что увеличило их доходы. Это, в свою очередь, привело к укреплению национальной валюты на 20% за 1975–1980 гг., что негативно сказалось на экспорте и в итоге на производстве промышленной продукции: в химической отрасли рост замедлился вдвое, а в легкой промышленности наступил спад. При этом, в государственном секторе и строительной сфере наблюдался резкий подъем. Такая ситуация позволила говорить о «голландской болезни» Колумбии, которая негативно повлияла на процессы модернизации в стране (о «голландской болезни» см. параграф 4.2).

---

Проведение дальнейших реформ требовало привлечения денежных средств от иностранных инвесторов и кредиторов. Объем ПЗИ в Латинскую Америку стал увеличиваться: с 18,4 млрд долл. в 1967 г. до 80 млрд долл. в 1983 г. Однако около половины этих денежных средств возвращалась обратно в виде репатриации прибылей ТНК. Наблюдался и рост внешнего долга в регионе: с 20 млрд долл. в 1970 г. до 360 млрд долл. в 1983 г.<sup>1</sup> Второй нефтяной шок усугубил ситуацию. Кроме того, неэффективное расходование кредитов и коррупция только способствовали укоренению модели «развития в долг».

В итоге после 1982 г. экономическое положение латиноамериканских стран резко ухудшилось. Возникли серьезные проблемы с обслуживанием внешней задолженности, наблюдался отток капитала, условия торговли на мировом рынке складывались не в пользу традиционного латиноамериканского экспорта. 1980-е гг. стали «потерянным десятилетием» для развития Латинской Америки, что означает совершенно незначительные темпы прироста ВВП региона (в 1987–1990 гг. — около 1%). Латиноамериканские страны столкнулись с гиперинфляцией: за год цены могли увеличиваться в 1175 раз в Боливии (1985 г.), 1020 раз в Никарагуа (1988 г.), 340 раз в Перу (1989 г.). В регионе были свернуты многие государственные проекты и социальные программы. Региональная интеграция не получала должного развития. Принятые в большинстве стран по рекомендации МВФ стабилизационные программы не приносили ожидаемых результатов.

Для выхода из данного структурного кризиса, практически все латиноамериканские страны (за исключением Кубы) последовали неолиберальным преобразованиям по так называемому Вашингтонскому консенсусу. В 1989 г. Джон Уильямсон на конференции, организованной Вашинг-

---

<sup>1</sup> Строгонов А. И. Латинская Америка. Страницы истории XX века. М. : Едиториал УРСС, 2004. С. 95.

тонским институтом международной экономики, предложил латиноамериканским правительствам пакет реформ, который включал в себя такие элементы, как уменьшение роли государства в экономике, либерализация торговли, открытие национального рынка для иностранных инвестиций, проведение приватизации, сокращение государственных расходов и т.д. Вашингтонский консенсус предлагал Латинской Америке последовать примеру неолиберальной политики США, принимая универсальные меры для экономического развития стран. Такой вектор реформирования для региона активно поддерживали ведущие державы и международные организации, например Всемирный банк и МВФ.

### Исторический экскурс

Победа Кубинской революции в 1959 г. привела к кардинальным изменениям в экономике островного государства. Национализация земель, находившихся в иностранной собственности, предприятий и банков, которые в основном принадлежали американцам, вызвала экономическую блокаду со стороны США, действующую до сих пор. Государство на Кубе взяло под свой контроль сферу услуг и торговлю, ввело монополию на внешнюю торговлю.

Если до 1959 г. Куба находилась в числе наиболее развитых стран Латинской Америки, то отказ от рыночных механизмов и переход к административно-командной модели негативно отразился на развитии экономики, которая лишь в 1973 г. вышла на дореволюционный уровень. Однако корректировка экономического курса и помощь СССР способствовали относительно высоким темпам роста экономики. В 1980-е гг. страна стала проявлять активность в международном сотрудничестве, в частности осуществляя экспорт медицинских и образовательных услуг в страны «третьего мира». К 1990 г. ВВП Кубы вырос более чем в 3,5 раза.

Распад СССР привел к катастрофическим последствиям для Кубы. ВВП страны с 1989 до 1993 г. сократился почти на 35%, объем импорта упал на 75%, дефицит государственного бюджета достиг 30%. США с целью ликвидации режима ужесточили экономическую блокаду. Для адаптации к новым реалиям Куба пошла на определенную либерализацию, допуская некоторые рыночные механизмы. В частности, появление частной и смешанной собственности (однако государственная собственность осталась в базовых отраслях экономики), отказ от государственной монополии на внешнюю торговлю, легализация обращения иностранной валюты внутри страны, создание свободных экономических зон и привлечение иностранного капитала. Таким образом, для Кубы 1990-е гг. также характеризовались рядом либеральных преобразований, которые, однако, встраивались в плановую экономику островного государства.

Неолиберальные преобразования привели к тому, что к 1997 г. ВВП региона достиг 5,2%. Приватизация позволила получить определенные финансовые ресурсы для погашения внешнего долга и способствовала росту конкуренции на рынке. Была снижена до приемлемого уровня инфляция, наведен определенный порядок в государственных финансах и кредитно-банковской сфере. Стал увеличиваться экспорт традиционной продукции латиноамериканских производителей. Процесс региональной интеграции вновь усилился. В частности, в 1991 г. Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай создали МЕРКОСУР (Общий рынок стран Южного конуса)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Изначально географическое название «Южный конус» относилось к Аргентине, Парагваю, Уругваю и Чили, находящимся на южной оконечности континента.

Однако к концу 1990-х гг. экономический рост стал замедляться, более того, в ряде стран разразились финансово-экономические кризисы (в Мексике — в 1994 г., в Бразилии — в 1998 г., в Аргентине — в 2001 г.), которые затронули весь регион. Прирост ВВП региона в 1999–2003 гг. держался практически на нулевой отметке. Опять стала ощущаться уязвимость латиноамериканских стран от внешней конъюнктуры и усиливалась зависимость экономики региона от деятельности иностранных ТНК. Наблюдалось снижение доли обрабатывающей промышленности в ВВП.

Более того, неолиберальные реформы привели к обострению социально-экономических проблем. Наблюдалось увеличение безработицы: если в 1989 г. она составляла менее 10% в большинстве стран региона, то к концу 1990-х гг. стала достигать 15% и выше. Кроме этого, сократилась реальная заработная плата, а также стали увеличиваться масштабы теневой экономики. В 1990–1999 гг. около 70% латиноамериканского населения работало в неформальном секторе с нестабильным заработком и без социальных гарантий. Увеличилась и наркоторговля в таких странах, как Колумбия, Боливия, Перу и Мексика.

Неолиберальная политика привела к повышению уровня бедности. Так, четверть населения Боливии к концу XX в. находилось за чертой крайней бедности. Растущая поляризация распределения доходов вызывала недовольство населения. В начале XXI в. индекс Джини стал достигать рекордных значений для Латинской Америки. К примеру, в 2002–2003 гг. индекс Джини Бразилии, Боливии и Эквадора составлял около 60%.

#### Размышляем самостоятельно

Проанализируйте, почему неолиберальные реформы по Вашингтонскому консенсусу привели к таким социальным последствиям?

Негативные последствия неолиберализма в Латинской Америке привели на рубеже XX–XXI вв. к выбору некоторыми странами региона (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Эквадор, Боливия и др.) нового политического и экономического курса, который получил название «левого поворота». В этих государствах к власти не революционным путем, как это было в 1959 г. на Кубе, а электоральным пришли лидеры и партии левого толка. В отличие от «старых левых» партий, которые пытались силой захватить власть в странах региона и радикально поменять устои общества, «новые левые» строят свою политику на демократических началах, без перехода к плановой экономике.

Основными чертами левых режимов в Латинской Америке становятся особое внимание к социальной справедливости и в связи с этим усиление роли государства в экономике. Кроме того, в них преобладают идеи антиглобализма и стремление снизить зависимость экономики от мировой конъюнктуры с помощью усиления процессов регионализации. Левые лидеры делают упор на историческую взаимосвязанность культур и народов латиноамериканских стран, и одним из приоритетов ставят улучшение уровня жизни индейского населения<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> *Пецольт К., Коваль А. Г.* Трансформационные процессы в Латинской Америке: причины и тенденции // Латинская Америка. 2012. № 9.

Следует отметить, что левые режимы в Латинской Америке не однородны. Можно выделить две группы стран: левоориентированные (Бразилия, Аргентина и Уругвай) и радикальные (Венесуэла, Боливия, Эквадор и Никарагуа). Так, в Бразилии основным ориентиром экономической политики стала борьба с бедностью и неравенством. Однако наряду с этим бразильское правительство создавало механизмы стимулирования инвестиционного процесса, в частности обеспечивало доступ к кредитным ресурсам через банки развития, осуществляло финансовую поддержку в стратегически важных и наукоемких отраслях экономики, снижало налоговую нагрузку и поддерживало экспортное производство. Данная политика привела к тому, что Бразилия стала ведущей страной в регионе и значительно усилила свои позиции на мировой арене, что демонстрирует ее активная вовлеченность в работу саммитов БРИКС.

В это же время в Венесуэле произошла национализация многих ключевых отраслей экономики, наблюдается существенное вмешательство государства в экономику страны, в том числе в регулирование цен на внутреннем рынке. В итоге Уго Чавес (президент Венесуэлы в 1999—2013) провозгласил строительство «социализма XXI в.», который характеризуется сочетанием рыночных механизмов и увеличивающейся роли государства.

Последствиями социальной политики в латиноамериканских странах «левого поворота» стали снижение безработицы, неравенства и уровня бедности во многих странах. При этом в ряде государств наблюдается увеличение индекса восприятия коррупции, темпы прироста ВВП остаются не столь значительными. Тем не менее, мировой экономический кризис 2008—2009 гг. продемонстрировал относительную устойчивость левоориентированных экономик.

#### Размышляем самостоятельно

Ответьте на вопрос, почему мировой экономический кризис 2008—2009 гг. в меньшей степени оказал негативное влияние на латиноамериканские страны «левого поворота» по сравнению с теми государствами региона, которые продолжили развитие в либеральном русле Вашингтонского консенсуса?

В целом, под влиянием «левого поворота» преобладает тенденция к формированию единого хозяйственно-технологического пространства в Южной Америке, полюсом притяжения которого старается выступать Бразилия. Государства «левого поворота» пытаются формировать модель экономического развития, опирающуюся на собственные силы. Остальные латиноамериканские страны (Мексика, большинство стран Центральной Америки и Карибского бассейна) выбрали политику постлиберализма, их экономика во многом ориентирована на экспорт товаров и зависит от экономических отношений с ведущим торговым партнером — США.

### 8.3.2. Внешнеэкономические связи Латинской Америки

История экономического развития региона привела к такой структуре экономики латиноамериканских стран, в которой за ними закрепились сельскохозяйственная специализация в МРТ. На сегодняшний день

их доля в мировом экспорте сельскохозяйственной продукции составляет около 14%. У многих государств региона основными экспортными товарами остается именно продукция сельского хозяйства. Нельзя забывать и об определенной роли латиноамериканских стран на мировом рынке сырья: их доля насчитывает около 9%. Наконец, совсем небольшое присутствие данного региона на мировом рынке промышленных товаров — около 4% (при этом 2% приходится на Мексику) и услуг — около 3,5%.

Торговля Латинской Америки характеризуется отрицательным балансом: в 2013 г. экспорт насчитывал 1116 млн долл., а импорт — 1163 млн долл. Основные экспортные товары латиноамериканских государств — сельскохозяйственная продукция (соевые бобы, различные фрукты, мясо и т.д.), нефть и металлы, а также ограниченное количество промышленной продукции (за исключением, пожалуй, Мексики и Бразилии, которые за последнее время значительно диверсифицировали свой экспорт). Импорт Латинской Америки, в основном, состоит из разнообразных промышленных и потребительских товаров.

В Южной и Центральной Америке также развита текстильная и другие виды легкой промышленности. Однако за последнее время производство текстиля и одежды в регионе несколько снизилось за счет растущей конкуренции со стороны азиатских стран, в первую очередь Китая.

Машиностроительная отрасль в Латинской Америке не обладает сильными конкурентными преимуществами. Так, например, электроника и электротехника развиваются в Мексике, Бразилии и в ряде центральноамериканских государств, однако в большей степени за счет присутствия иностранных ТНК в этой отрасли. В целом стоит отметить, что в Мексике, благодаря ее членству в Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) и беспоплатному доступу на рынок США, располагается множество сборочных производств зарубежных ТНК. В автомобилестроении Латинской Америки представлены практически только иностранные концерны. В авиастроении лишь Бразилия достигла определенных результатов: компания *Embraer* не только ведущий производитель самолетов в Латинской Америке, но и входит в пятерку мировых производителей региональных лайнеров.

### Исторический экскурс

Присоединение Мексики к НАФТА во многом предопределило направленность внутри- и внешнеэкономической политики страны и особенности ее участия в системе мирохозяйственных связей. Создание благоприятных условий доступа зарубежных компаний на мексиканский рынок и расширение доступа к рынку США оказали стимулирующее влияние на развитие машиностроения, энергетики и электротехники. С 1990 по 2010 г. объем выпуска продукции обрабатывающей промышленности увеличился в 3 раза, а на долю электроники приходится почти 4% ВВП<sup>1</sup>. Мексика занимает лидирующие позиции по объему экспорта телевизоров, компьютеров, мобильных телефонов. Однако 85% данной продукции приходится на США. В целом, Мексика стала одной из наиболее развитых стран в латиноамериканском регионе (наряду с Чили она имеет членство в ОЭСР) с диверсифицированной структурой экономики

<sup>1</sup> Латинская Америка на пути экономической модернизации / под ред. Л. Н. Симоновой. М.: Изд-во ИЛА РАН, 2013. С. 72–73.

и высоким экспортным потенциалом. В 2013 г. по объему экспорта товаров она практически в 1,5 раза обогнала Бразилию.

В то же время увеличивается разрыв по уровню технической оснащенности и производительности труда между экспортно ориентированными секторами экономики и отраслями, продукция которых предназначена для внутреннего потребления. Предприятия сборочного типа (макиладорас<sup>1</sup>), сыгравшие важную роль в продвижении экспорта, превратились в составную часть глобальных производственных цепочек, заняв нишу с минимальным уровнем создаваемой на месте добавочной стоимости (17% цены конечной продукции). Таким образом, Мексика, с одной стороны, получила определенные выгоды от экспортно ориентированной модели, с другой — зависимость от иностранных ТНК, конъюнктуры на внешних рынках не позволяет должным образом развивать национальную экономику, о чем свидетельствует продолжающаяся массовая эмиграция рабочей силы.

---

Сфера услуг развивается достаточно динамично во многих странах, однако наибольшее значение она имеет для относительно небольших государств, таких как Ямайка и Багамские острова. В основном речь идет о финансовых услугах за счет деятельности офшорных территорий, а также о туристических, транспортных и телекоммуникационных услугах. С одной стороны, можно отметить определенную схожесть в торговле государств региона, а с другой — наблюдаются и различия в специализации стран на мировых рынках.

Ведущие торговые партнеры латиноамериканских государств — США, страны ЕС и Китай. Стоит отметить, что роль КНР в последнее время существенно возросла, особенно после мирового экономического кризиса 2008—2009 гг.

На внутрирегиональную торговлю приходится не более 20%. Однако, если рассматривать показатели Центральной и Южной Америки (т.е. исключив данные Мексики), то торговля внутри региона будет насчитывать около 27% (торговля с США — 21%, ЕС — 16%, Китаем — 14%)<sup>2</sup>.

### Размышляем самостоятельно

Подумайте, чем обусловлено усиление роли Китая как торгового партнера латиноамериканских стран. Каковы в целом последствия увеличения торговых и инвестиционных отношений среди развивающихся стран, т.е. в рамках так называемого сотрудничества «Юг — Юг»?

---

Здесь следует подчеркнуть, что практически все латиноамериканские государства участвуют в той или иной региональной интеграционной группировке. Самым динамично развивающимся интеграционным блоком в регионе считается МЕРКОСУР. Как и ЦАОР, и Андское сообщество, МЕРКОСУР относится к незавершенным таможенным союзам. Незавершенность данных таможенных союзов заключается в том, что единый

---

<sup>1</sup> Макиладорас — промышленные предприятия Мексики, располагающиеся в свободной экономической зоне и занимающиеся сборкой или обработкой иностранных компонентов и полуфабрикатов, временно импортируемых беспошлинно и реэкспортируемых после сборки и переработки.

<sup>2</sup> По данным ВТО.

внешний тариф распространяется не на все товары и единой таможенной территории для третьих стран не существует.

Панама, Мексика и Чили выбрали другую стратегию вовлечения в интеграционные процессы. Эти страны лидируют по количеству заключенных двусторонних соглашений о создании зон свободной торговли. Такие соглашения позволяют, с одной стороны, облегчить доступ экспортеров из Латинской Америки к рынкам как развитых, так и развивающихся государств. С другой — за счет такого доступа, особенно на рынок США, многие зарубежные компании пытаются построить на территории латиноамериканских стран свои сборочные производства.

### Размышляем самостоятельно

Почему латиноамериканские страны «левого поворота» выбирают более глубокие формы регионального сотрудничества и интеграции в отличие от стран с постлиберальной моделью экономики. Аргументируйте свой ответ.

Латинская Америка представляет собой привлекательный субъект для инвестирования. В 2013 г. приток ПЗИ в латиноамериканские страны составил более 292 млрд долл. В настоящее время доля ПЗИ в регионе значительно превышает долю портфельных и прочих инвестиций и наблюдается положительная тенденция роста ПЗИ. Это указывает на проведение соответствующей политики по привлечению прямых инвесторов и неразвитость фондового рынка в государствах региона. Стоит отметить, что 37% данных ПЗИ приходится на Карибский бассейн.

Основные инвесторы в Латинскоамериканский регион — страны ЕС и США. При этом следует отметить, что с 1991 до 1997 г. США значительно опережали Европу, их доля в общем объеме инвестиций в Латинскую Америку составляла 61,8%, а ЕС — 43,5%. После 1997 г. ЕС стал преобладать в инвестиционной сфере в данном регионе. К крупнейшим странам — получателям инвестиций в Латинской Америке относятся Британские Виргинские острова (92,3 млрд долл.), Бразилия (64 млрд долл.) и Мексика (38 млрд долл.)<sup>1</sup>.

К ключевым целям зарубежных ТНК в регионе можно отнести:

- проникновение в рентабельные отрасли, связанные с использованием природных ресурсов (ПЗИ в добывающую отрасль в Эквадоре, Колумбии и т.д.);
- участие в индустриализации наиболее динамичных отраслей промышленности, в экспортной торговле (ТНК по производству электронных приборов в странах Центральной Америки);
- использование региональной интеграции для завоевания новых рынков;
- вложение денежного и интеллектуального капитала в высокотехнологичные отрасли первых поколений в целях обеспечения руководства ими.

Помимо добывающей и обрабатывающей промышленности сфера услуг (финансовый, телекоммуникационный, транспортный и другие сектора) также достаточно привлекательна для ПЗИ (ее доля — около 40%). Не стоит забывать и о популярных офшорных зонах. Развиваются также услуги аутсорсинга в странах Центральной Америки и Карибского бассейна.

<sup>1</sup> По данным ЮНКТАД.

Отток ПЗИ из региона в 2013 г. (114 млрд долл.) был более чем в 2,5 раза меньше притока. Таким образом, страны Латинской Америки в большинстве своем нетто-импортеры капитала. Тем не менее, в последнее время наблюдается феномен развития латиноамериканских ТНК и увеличения их роли в системе мирохозяйственных связей. К крупнейшим латиноамериканским ТНК («транслатинас») относятся: *Cemex* и *América Móvil* (Мексика), *Vale* и *Petrobras* (Бразилия), *Petróleos de Venezuela* (Венесуэла), *Cencosud* (Чили) и др. Основная доля капитальных вложений «транслатинас» направляется в отрасли по добыче и переработке минерального сырья, пищевую промышленность, торговлю и сферу телекоммуникаций.

Усиление инвестиционного сотрудничества и, в целом, глобализационные процессы на рубеже XX—XXI вв. повлекли за собой и увеличение миграционных потоков из региона и внутри региона. В 2010 г. пересекли границу Мексики с США самое большое число мигрантов за один год в мире — около 11,9 млн чел. Помимо Мексики в США стремятся многие жители стран Центральной Америки и Карибского бассейна. Так, уже сейчас более 60% населения Гренады и Сент-Китса и Невиса — эмигранты. На США в целом приходится около 75% латиноамериканской миграции. Около 10% мигрантов из Латинской Америки отправляются в Европу, в основном в Испанию.

#### Размышляем самостоятельно

Исходя из представленной специфики вовлеченности стран Латинской Америки в международную торговлю, а также международное движение капитала и рабочей силы, охарактеризуйте возможные последствия для экономики латиноамериканских государств в сфере международных валютно-кредитных отношений и научно-технического обмена.

Мигранты играют значительную финансовую роль в своих странах за счет объема денежных переводов. Так, в 2013 г. доля денежных переводов в ВВП Гаити составила 21,1%, Гондураса — 16,9%, Сальвадора — 16,4%, Ямайки — 15%. Для Мексики эта доля насчитывала 1,8%, что составляет около 23 млрд долл. Данные показатели указывают на еще большую зависимость экономик ряда латиноамериканских стран от экономического развития США.

#### 8.3.4. Экономическое сотрудничество стран Латинской Америки с Россией

Экономические отношения между Россией и Латинской Америкой стали зарождаться в XIX в., однако торговля между странами осуществлялась в основном через посредников. Торговля в виде отдельных торговых сделок началась в 1920-е гг. Но только в 1960-е гг. сотрудничество СССР с рядом латиноамериканских государств приобрело регулярный характер, причем в первую очередь стоит отметить советско-кубинские отношения. В экспорте СССР в Латинамериканский регион преобладали машины и оборудование, в импорте — сельскохозяйственная продукция.

Распад Советского Союза привел к резкому снижению присутствия России в Латинской Америке, практически все установленные при СССР

деловые контакты были утеряны. В середине 1990-х гг. отмечалось оживление во взаимоотношениях между Россией и Латинской Америкой и рост товарооборота. В начале XXI в. в рамках двусторонних дипломатических отношений стали осуществляться визиты глав государств, которые привели к интенсификации экономического сотрудничества.

2008 г. многими экспертами считался поворотным в отношении России с Латинской Америкой.

Во-первых, визит Президента РФ Д. А. Медведева в Перу, Бразилию, Венесуэлу и Кубу после саммита Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества вызвал волну обсуждений в российских и зарубежных СМИ.

Во-вторых, в Концепции внешней политики Российской Федерации (от 12 июля 2008 г. № Пр-1440) сотрудничество со странами Латинской Америки стало рассматриваться как одно из приоритетных направлений.

В-третьих, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р) были обозначены направления развития российско-латиноамериканских отношений, в том числе наращивание экспорта машиностроительной продукции и увеличение инвестиций со стороны российских компаний в проекты энергетической, машиностроительной (автомобилестроение, самолетостроение и т.д.) и других отраслей.

Наконец, товарооборот между Россией и странами Латинской Америки достиг своего пика в 2008 г. и насчитывал около 16 млрд долл.

Однако мировой экономический кризис 2008–2009 гг., сильно затронувший как Россию, так и страны Латиноамериканского региона, повлиял также на траекторию развития взаимоотношений. И лишь в 2011 г. показатели товарооборота России с латиноамериканскими странами достигли значений 2008 г. В 2013 г. российско-латиноамериканская торговля насчитывала 18,8 млрд долл. Экспорт России в Латинскую Америку составил около 8,2 млрд долл., импорт — 10,6 млрд долл.<sup>1</sup> Доля Латинской Америки в российской торговле насчитывала около 2,2%, а России в торговых отношениях Латиноамериканского региона — 0,8%.

Стоит отметить, что торговля товарами — практически единственная форма российско-латиноамериканского сотрудничества. Оборот невидимой торговли, а также инвестиционные потоки очень незначительны<sup>2</sup>. Кроме того, слабая финансовая инфраструктура и высокая доля посредников в российских экспортных операциях препятствует более динамичному развитию торговли.

### Размышляем самостоятельно

Подумайте, почему косвенный экспорт служит распространенной формой выхода российских компаний на латиноамериканский рынок.

<sup>1</sup> По данным интерактивной базы «Торговая карта» (trademap.org).

<sup>2</sup> Крупнейшим источником иностранных инвестиций в российскую экономику из региона в последнее десятилетие выступают Британские Виргинские острова. На протяжении определенного времени эта офшорная территория входила в десятку крупнейших инвесторов в Россию. В 2013 г. инвестиции из Британских Виргинских островов были не столь значительны.

Несмотря на то что Латинская Америка не относится к ведущим партнерам Российской Федерации, по ряду экспортной и импортной продукции регион достаточно важен для российской внешней торговли. Так, около трети российских экспортных поставок минеральных удобрений приходится на латиноамериканские государства. Россия также экспортирует минеральное сырье и различные виды металлов в регион. Доля машиностроительной продукции в российском экспорте очень невелика (около 5%). Исключение составляет лишь Куба: на машины и оборудование приходится около 60% экспортных поставок из России.

Латинская Америка — ведущий экспортер в Россию бананов, сахар-сырца, свинины и соевого масла. Импорт РФ из латиноамериканских стран почти на 85% состоит из сельскохозяйственной продукции. За 2000-е гг. расширилась номенклатура экспорта крупнейших стран Латинской Америки, в первую очередь Бразилии и Мексики, в которых опережающими темпами увеличивался промышленный экспорт. В итоге на сегодняшний день экспорт машинно-технической продукции латиноамериканских государств в Россию превысил объем встречных поставок из России.

Ведущие партнеры России в Латинской Америке — Бразилия, Аргентина, Мексика, Венесуэла и Куба. Также в торговле с Россией отмечается роль Эквадора, Никарагуа, Уругвая, Парагвая и Чили.

Основные сферы российско-латиноамериканского сотрудничества — нефтегазовая отрасль («Лукойл» реализует ряд проектов в Венесуэле и Колумбии, «Газпром» — в Венесуэле, «Зарубежнефть» — на Кубе), металлургия («Русал» разрабатывает бокситные месторождения в Гайане и контролирует 55% мощностей по производству окиси алюминия на Ямайке), электроэнергетика («Силовые машины» осуществили поставку оборудования для газовых электростанций в Бразилии, Аргентине, Чили, Мексике, Колумбии), военная промышленность (лидером среди латиноамериканских стран является Венесуэла, вооруженные силы которой полностью перешли на технику России, за исключением флота и транспортной авиации, и последние военные контракты которой насчитывали 2 и 11 млрд долл.) и т.д.

Латиноамериканские инвестиции в Россию в основном затрагивают пищевую промышленность и отдельные отрасли машиностроения. Однако есть единичные примеры сотрудничества и в других областях. Так, в России действует несколько совместных предприятий с Аргентиной по продаже медикаментов *Laboratorios Bagó*.

Активизируется взаимодействие России с рядом стран Латинской Америки и в области космических исследований и мирного использования ядерной энергии. Так, российскими носителями были выведены на орбиту спутники аргентинского, мексиканского и чилийского производства<sup>1</sup>. Интенсивно развивается российско-бразильское сотрудничество в аэрокосмическом комплексе: к примеру, 19 февраля 2013 г. на территории Национального университета город Бразилиа начала работу станция сбора измерений системы дифференциальной коррекции и мониторинга ГЛОНАСС, первая из сети наземных станций в западном полушарии.

<sup>1</sup> Латинская Америка : энциклопедия. С. 256.

Стоит отметить, что Бразилия служит стратегическим партнером для России в регионе. Товарооборот России с Бразилией в 2013 г. достиг 5,5 млрд долл. Неоднократно на высшем уровне обсуждалась цель — достичь взаимного товарооборота в 10 млрд долл., которая, тем не менее, пока труднодостижима. Бразилия — это второй после Индии по значению рынок для экспорта минеральных удобрений из РФ. В свою очередь, Россия — ведущий импортер бразильского мяса и сахара. Кроме того, развивается и взаимная торговля машинами и оборудованием.

### Примеры из практики

Наиболее крупные инвестиции из России в Бразилию — инвестиции группы компаний «Мечел» в металлургическую промышленность Бразилии, ОАО «Северсталь» в добычу железной руды и ОАО «ТНК-ВР» в добычу нефти. Так, в мае 2011 г. ОАО «Северсталь» приобрела за 49 млн долл. 25% акций бразильской компании *SPG Mineracao*, владеющей лицензиями на 8 железорудных месторождений в штате Амапа. В ноябре того же года состоялось подписание соглашений российско-британской компании «ТНК-ВР» с одной из крупнейших независимых нефтегазовых компаний Бразилии *HRT*, предусматривающих приобретение «ТНК-ВР» 45% доли в бассейне реки Солимоинс.

Рассматривая инвестиции Бразилии в России, стоит выделить ряд инвестиционных проектов в машиностроительной сфере: производство автобусов при сотрудничестве с *Marcopolo*, завод по производству холодильного оборудования компании *Metalfrio* в Калининграде, открытие представительства электротехнической компании *WEG* в Санкт-Петербурге. К примеру, в 2007 г. бразильской компанией *Marcopolo* и российской ООО «Управляющая компания Группа ГАЗ» был реализован проект совместного производства автобусов в России на базе ОАО «Павловский автобус». Однако в декабре 2009 г. компания *Marcopolo* объявила о выходе из партнерства. В 2012 г. *Marcopolo* вернулась на рынок России и организовала уже с ОАО «КамАЗ» совместное предприятие по сборке автобусов в Нефтекамске. Стоит отметить и инициативу выхода бразильской компании *Embraer* на российский рынок гражданских самолетов, однако данный проект был приостановлен.

Аналогично кризис и необходимость решения финансовых проблем повлияли на уход крупного бразильского производителя охлажденных и замороженных продуктов питания *Sadia* с российского рынка. Российская компания «Мираторг» выкупила бразильскую долю в их совместном предприятии в Калининграде в 2009 г. и стала дистрибьютором торговой марки *Sadia* на рынке России. Однако в том же году бразильская компания *JBS*, один из крупнейших поставщиков говядины в мире, вложила 119 млн долл. в пищевую и табачную промышленность России.

Таким образом, инвестиционное сотрудничество между Россией и Бразилией постепенно набирает обороты, однако объемы инвестирования все еще невелики.

---

Бразилия как региональный лидер в Южной Америке — стратегически важный партнер для России не только в экономическом, но и в геополитическом плане. Обе страны играют значимую роль на международной арене и активно участвуют в международных экономических организациях, саммитах Группы двадцати и БРИКС.

В 2014 г. после введения санкций странами запада против России страны БРИКС стали играть еще более важную роль для российской стороны, и наблюдается укрепление межгосударственного сотрудничества в рамках БРИКС в целом и между РФ и Бразилией в частности. Более того, после

введения Россией ответных санкций на импорт продовольственных товаров из США, ЕС и других развитых государств импорт мясной продукции из Бразилии на российский рынок значительно вырос, и Бразилия превратилась в значимого партнера для Российской Федерации в области продовольственной безопасности.

### Размышляем самостоятельно

Объясните, каким образом саммиты БРИКС оказывают влияние на развитие российско-бразильских экономических отношений.

Таким образом, в начале XXI в. Россия стала развивать взаимоотношения с Латинской Америкой, но потенциал экономического сотрудничества не был исчерпан. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. привел к спаду отношений между Россией и латиноамериканскими государствами, однако сейчас наблюдается положительная динамика. Стратегическое партнерство с Бразилией — приоритетное во внешнеэкономической стратегии РФ в Латинской Америке, хотя и другие страны региона играют значимую роль для экономического сотрудничества в определенных отраслях.

### Выводы

В результате проведения экономических реформ, носивших постепенный характер, Китай превратился в одну из крупнейших держав мира с сильно диверсифицированной экономикой и большим потенциалом для развития. Стремительно возросла роль страны в международных экономических отношениях, расширилось использование китайской валюты в международных операциях. Высокий динамизм развития сопровождался усилением ряда дисбалансов в экономике, ростом социальной дифференциации населения, увеличением региональных и отраслевых диспропорций. На современном этапе, особенно после глобального экономического кризиса 2008–2009 гг., акцент в экономической политике смещается с количественных показателей на обеспечение сбалансированного развития, снижение ресурсоемкости производства, повышение уровня социальной защищенности населения. В целях обеспечения устойчивого роста экономики большое внимание уделяется формированию собственного научно-технического потенциала и формированию внутреннего рынка.

Индийская экономическая модель претерпела существенные изменения со времени получения независимости от Британской империи в 1947 г. Период с 1950-х по 1990-е гг. характеризовался функционированием импортозамещающей модели государственного капитализма. В начале 1990-х гг. Индия провела либеральные реформы, способствовавшие переходу к экспортно ориентированной модели, в которой преобладающее значение имеет сфера услуг. На сегодняшний день Индия — активный участник международной торговли, международных инвестиционных отношений. Благодаря развитию экономики знаний, страна занимает лидирующие позиции в сфере аутсорсинга информационных технологий и бизнес-процессов.

Эволюция экономического развития Латинской Америки во второй половине XX в. показала преимущества и недостатки применения импортозамещающей и экспортно ориентированной моделей, а также риски узкой специализации стран в МРТ. Либеральная политика, предложенная латиноамериканским государствам в 1990-х гг. в рамках Вашингтонского консенсуса, с одной стороны, привела к увеличению их роли в системе мирохозяйственных связей, с другой — выявила проблемы в экономическом развитии. На сегодняшний день Латинская Америка — значимый участник международных экономических отношений и динамично развивающийся регион, в котором лидируют такие страны, как Бразилия, которая ушла от предложенной либеральной идеи и стремится к развитию национальной промышленности и увеличению своей роли в мировой экономике, и Мексика, продолжившая политику постлиберализма и активно вовлеченная в международное разделение труда.

Сотрудничество с рассмотренными странами представляет экономический интерес для России.

### **Вопросы и задания**

1. Охарактеризуйте логику экономических реформ в Китае и назовите причины постепенного характера преобразований в стране с конца 1970-х гг.
2. Какими были причины замедления темпов экономического роста в Китае? Определите перспективы его дальнейшего развития.
3. Отметьте особенности развития внешней торговли Китая и политики привлечения прямых иностранных инвестиций в период реформ. Какое проявление, в случае Китая, имела взаимодополняемость этих двух форм международных экономических отношений?
4. Оцените характер и структурные особенности российско-китайских экономических отношений. Попытайтесь определить преимущества и возможные угрозы углубления экономического сотрудничества с Китаем для российской экономики.
5. Составьте таблицу преимуществ и недостатков импортозамещающей и экспортно ориентированной модели Индии.
6. Какое место занимает Индия в международных экономических отношениях?
7. Определите значимость двусторонних отношений между Индией и Россией.
8. Какие этапы экономического развития прошла Латинская Америка в XX-XXI вв.? Охарактеризуйте роль международных экономических отношений на каждом из этапов.
9. Проведите анализ участия одной (на выбор) страны Латинской Америки в современной системе международных экономических отношений.
10. Обозначьте тенденции и перспективы развития торгово-экономических отношений России с одной (на выбор) латиноамериканской страной.

## Глава 9

# ЭКОНОМИКА РОССИИ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- исторические особенности экономического развития России;
- специфику, динамику и основные структурные элементы внешнеторговых связей Российской Федерации;
- особенности трансграничного инвестиционного сотрудничества России;

**уметь**

- теоретически обосновывать процессы, протекающие в российской экономике, в том числе с учетом влияния на них внешних факторов;
- проводить анализ и интерпретацию данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах, характерных для российской экономики;

**владеть**

- базовыми методами анализа статистических данных о внешнеэкономических связях Российской Федерации;
  - общими навыками государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России и методами получения информации об изменениях в этой области.
- 

### 9.1. Исторические особенности экономического развития России

Россия формировалась в качестве государства со своей особенной политической, правовой и социально-экономической системой на протяжении более чем тысячи лет. Базой для российской национальной идентичности стало древнерусское государство — Киевская Русь — возникшее на Восточно-Европейской равнине в IX в. н.э. на территории обитания восточнославянских племен. Раннефеодальное Киевское государство распалось в XII в. На базе нескольких образованных в период раздробленности русских княжеств в XIV—XV вв. образовалось централизованное государство — Московская Русь. В XVI—XVII вв. это монархическое государство активно развивалось прежде всего путем расширения за счет завоевания иных стран и территориальной экспансии в неосвоенные части Севера Европы и в Сибирь. В социально-политическом плане это было феодальное аграрное государство с сильной централизованной властью.

Одними из наиболее значимых преобразований в истории России стали реформы царя Петра I, нацеленные на европеизацию Московского государства и формирование новых на тот момент отраслей хозяйства (судо-

строение, металлургия, оружейное дело), которые были призваны укрепить обороноспособность России. В ходе этих реформ была создана регулярная армия по европейскому образцу, что позволило укрепить геополитические позиции страны на западном направлении, прежде всего в Балтийском регионе. Созданная Петром I Российская империя со столицей в Санкт-Петербурге стала крупнейшим по территории, а в XIX в. и по численности населения государством Европы, к тому же имеющим и обширные владения в Северной Азии (Сибирь, Дальний Восток) и Северной Америке (Аляска). Военное могущество империи усилилось в XVII—XIX вв. в ходе нескольких военных кампаний, в том числе Наполеоновских войнах; эти военные кампании расширили территорию страны на запад присоединением Северного Причерноморья и части бывшей Польши. В состав государства вошли страны Закавказья и Средней Азии.

Однако в экономическом плане Россия до начала XX в. оставалась аграрной страной с абсолютным преобладанием сельского крестьянского населения. Реформа 1861 г., призванная отменить крепостное право в деревне и создать базу для капиталистических отношений в экономике, не смогла в силу многих причин привести к глубокой реструктуризации хозяйства.

Участие Российской империи в Первой мировой войне закончилось свержением монархии и заключением в марте 1918 г. сепаратного мира с Германией. Революция 1917 г. привела к распаду империи и формированию на ее базе нескольких республик, крупнейшей из которых стала РСФСР. В 1922 г., по окончании кровопролитной Гражданской войны (1918—1922), государствами, ранее входившими в состав Российской империи, а именно РСФСР, Украинской и Белорусской республиками, а также Закавказской Федерацией, был образован Союз Советских Социалистических Республик — СССР. Позднее, в 1940 г., в его состав были включены страны Балтии (Эстония, Латвия и Литва). В новом государстве система власти была формально демократической («советской»), однако де-факто управление осуществлялось политической партией, а именно Всесоюзной коммунистической партией большевиков.

Еще на рубеже XIX—XX вв. в аграрной экономике России началось формирование предпосылок для промышленного переворота. Этот процесс форсировался властью, поскольку служил важнейшим фактором обеспечения обороноспособности страны. Реформы Сергея Юльевича Витте и Петра Аркадьевича Столыпина в этот период заложили основу перехода российской экономики на индустриальную модель экономики. Однако сильнейший экономический спад в результате революционных потрясений и Гражданской войны вывел на первую роль восстановление именно аграрного потенциала страны в 1920-х гг. Тем не менее, задача создания мощной промышленности, прежде всего оборонной, стала вновь актуальна в конце 1920-х гг. в СССР. Для ее решения советским правительством были проведены две важнейших преобразовательных кампании, названных «коллективизация» и «индустриализация», основной смысл которых сводился к созданию современной на тот момент промышленности за счет эксплуатации сельскохозяйственных тружеников, хозяйства которых принудительно (хотя иногда добровольно) обобществлялись в колхозы. В ходе

этих преобразований был создан промышленный потенциал СССР, служащий базой, в том числе и для сегодняшней российской экономики.

Важную роль в отечественной истории сыграло участие СССР в 1941—1945 гг. во Второй мировой войне, где страна первоначально стала объектом военной агрессии Германии и ее союзников, а затем одержала победу над врагом в составе Антигитлеровской коалиции. СССР стал одной из стран — архитекторов современного мироустройства, важнейшей мировой державой («сверхдержавой»). Однако за эту победу народы СССР заплатили огромную цену, измеряемую миллионами человеческих жизней и катастрофическими разрушениями народного хозяйства страны.

С 1945 г. начался процесс восстановления разрушенной экономики СССР, завершившийся в целом к середине 1950-х гг. Наряду с восстановленным мощным промышленным потенциалом СССР развивал также новые направления: космонавтику, ядерную энергетику, авиастроение. Советская экономика представляла собой модель социалистического хозяйствования с доминированием коллективистского начала и громадной ролью государства в экономике, однако всецелое рассмотрение этого явления находится вне рамок данной главы.

В 1980-х гг. в экономике СССР, все еще остававшегося сверхдержавой, обнаружились значительные проблемы, связанные с исчерпанием негибкой социалистической модели и ее неадекватности изменениям мировой экономики. Руководство СССР инициировало в 1985 г. процесс плавного реформирования экономики и социальной модели советского государства, однако практическое воплощение этого процесса (названного перестройкой) ушло в сторону от задуманных планов. Резко возросшие центробежные тенденции и возникший экономический кризис привели в декабре 1991 г. к распаду СССР.

Российская Федерация, крупнейшая республика бывшего СССР, стала правопреемницей советской сверхдержавы и в начале 1992 г. приступила к радикальным экономическим и социальным реформам, призванным ликвидировать социалистическую модель хозяйствования и привести к либерализации и разгосударствлению экономики. Реализация этих реформ оказала колоссальное влияние на социальные, правовые, демографические и иные процессы в России и сопровождалась тяжелым экономическим кризисом: в 1991—1998 гг. ВВП России сократился более чем на 40%. Возникли риски распада самой Российской Федерации из-за набиравшего силу регионального сепаратизма.

Однако в начале 2000-х гг. Россия преодолела большинство негативных тенденций и вышла на траекторию экономического роста, прерванного лишь в 2009 г. глобальным экономическим кризисом. К 2014 г. Россия превратилась в одну из крупнейших (как по территории, так и по ВВП) и быстроразвивающихся стран, с растущим уровнем жизни и по-прежнему высокой ролью государства в теперь уже капиталистической модели организации экономики.

Тем не менее, в экономике России сохранились опасные диспропорции и риски. Наиболее важными из них остаются избыточная зависимость от топливно-энергетической отрасли и слабость экономических и социальных институтов.

В 2014 г. Россия оказалась вовлеченной в конфликт с соседней Украиной, также бывшей республикой СССР. Произошедший на Украине 22 февраля 2014 г. государственный переворот привел к росту напряженности между регионами этой страны, в особенности между центром (Киевом) и восточными областями.

В одном из таких регионов, Автономной Республике Крым, 16 марта 2014 г. прошел референдум, по итогам которого эта республика вошла в состав России. Вспыхнувшие волнения в иных украинских регионах — Донецкой и Луганской областях — привели к конфликту между представителями этих регионов, объявивших о своей независимости, и центральной властью в Киеве. Россия поддержала сторону этих регионов в их конфликте и вооруженном противостоянии с центральной властью Украины.

Многие государства сочли такую политику России вмешательством в дела соседнего государства и ввели режим санкций, как против отдельных представителей российского руководства, так и против крупнейших банков и сырьевых компаний РФ. Произошедшее в последнем квартале 2014 г. значительное (более чем на 40%) снижение мировых цен на нефть, наряду с вышеупомянутыми санкциями, обусловило резкую двукратную девальвацию российского рубля к ведущим мировым валютам и начало полномасштабного финансового и экономического кризиса в России.

Развитие ситуации в экономике России в 2015 г. показало, что влияние санкций на динамику ВВП и промышленного производства оказалось менее значительным, чем того опасалось правительство. При этом более важной негативной составляющей кризиса стало продолжение падения мировых цен на нефть до уровня около 50 долл./баррель к середине лета 2015 г. В качестве ответных антикризисных мер был выбран курс на импортозамещающую модель развития национальной экономики, усиление торгово-экономического сотрудничества России и других стран БРИКС, продолжение интеграции на постсоветском пространстве (развитие ЕАЭС).

## **9.2. Внешняя торговля Российской Федерации**

**Динамика внешней торговли России.** Становление системы внешнеторговых связей России имело место в непростой для нашей страны период начала 1990-х гг., когда вместе с распадом СССР происходил пересмотр характерной для советского периода модели внешней торговли. Отмену существовавшей государственной монополии на ведение внешнеэкономической деятельности ознаменовало постановление Верховного Совета РСФСР от 14 июля 1990 г. «Об основных принципах осуществления внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», в соответствии с которым право на осуществление внешнеэкономической деятельности получили все субъекты хозяйственной деятельности, независимо от форм собственности.

Внешняя торговля России в 1992—1997 характеризовалась устойчивым ежегодным увеличением объемов. При этом расширение торгово-экономического сотрудничества России с зарубежными партнерами достаточно сильно контрастировало с ситуацией в иных областях экономики: рост

российской внешней торговли происходил на фоне падения ВВП страны. Этому факту есть несколько объяснений.

Во-первых, в самом начале рыночных реформ, в 1992—1993 гг., процесс экономических преобразований сопровождался гиперинфляцией и разрушением всего комплекса экономических связей внутри страны. Быстрая девальвация российского рубля делала экспорт крайне привлекательным. В таких условиях предприятия, получившие право свободного выхода на внешний рынок, активно пользовались этой возможностью для получения доходов в «твердой» валюте.

Во-вторых, хронический дефицит товаров повседневного спроса на внутреннем рынке, возникший еще в советский период, давал широкие возможности для расширения поставок импортных товаров на внезапно открывшийся для зарубежных поставщиков российский рынок, что способствовало росту импорта даже в условиях сокращения реальных доходов населения.

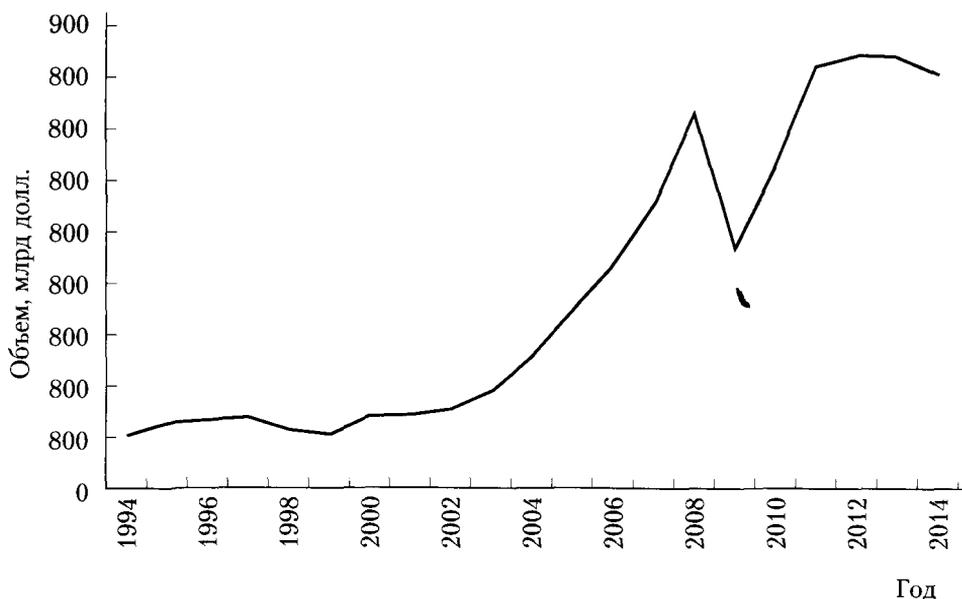
В 1996—1997 гг. роль вышеупомянутых стимулов к росту внешней торговли снизилась, однако на их место пришли другие факторы поддержки. Так, относительная стабилизация экономики России и укрепление национальной валюты в эти годы повысили привлекательность внутреннего рынка по сравнению с внешним, однако стоимостные объемы экспорта продолжали увеличиваться благодаря росту цен на энергоносители, на долю которых приходится основная часть российского экспорта. При этом импорт в эти годы впервые превысил экспорт: слабость внутреннего производства при укрепляющемся рубле создали весьма благоприятные условия для иностранных производителей на российском рынке.

Первое в новейшей истории России значительное падение внешней торговли произошло в 1998—1999 гг. по причине так называемого азиатского финансово-экономического кризиса 1997—1998 гг., в результате которого существенно упали цены на основные товары российского экспорта, прежде всего на энергоносители. Импорт России также пострадал из-за кризиса российской финансовой системы в августе — октябре 1998 г., приведшего к значительной девальвации российского рубля и, как следствие, к снижению платежеспособного спроса на внутреннем рынке.

В 1998 г. внешнеторговый оборот России сократился по сравнению с 1997 г. на 16,1%, при этом экспорт в 1998 г. уменьшился, соответственно, на 14,4%, а российский импорт сократился на 19,4%. Кризисные тенденции продолжали влиять на российскую внешнюю торговлю и в 1999 г., когда внешнеторговый оборот страны снизился на 13,1% по сравнению с 1998 г. Однако в 1999 г. спад коснулся только импорта, упавшего сразу на 31,9%, в то время как экспорт продемонстрировал незначительное увеличение на 1,6%. Причиной этому стало начало долгосрочной тенденции роста цен на энергоносители, основной товар российского экспорта.

Период 2000—2008 гг. характеризовался активным ростом внешней торговли России. Внешнеторговый оборот в указанный период постоянно увеличивался (рис. 9.1). Этот процесс был связан с ростом как экспорта, так и импорта страны в эти годы. Тем не менее, экспорт в стоимостном выражении увеличивался быстрее импорта. Причиной этого стал интен-

сивный рост цен на энергоносители и другие сырьевые товары, составляющие основу российского экспорта, в этот период на мировом рынке.

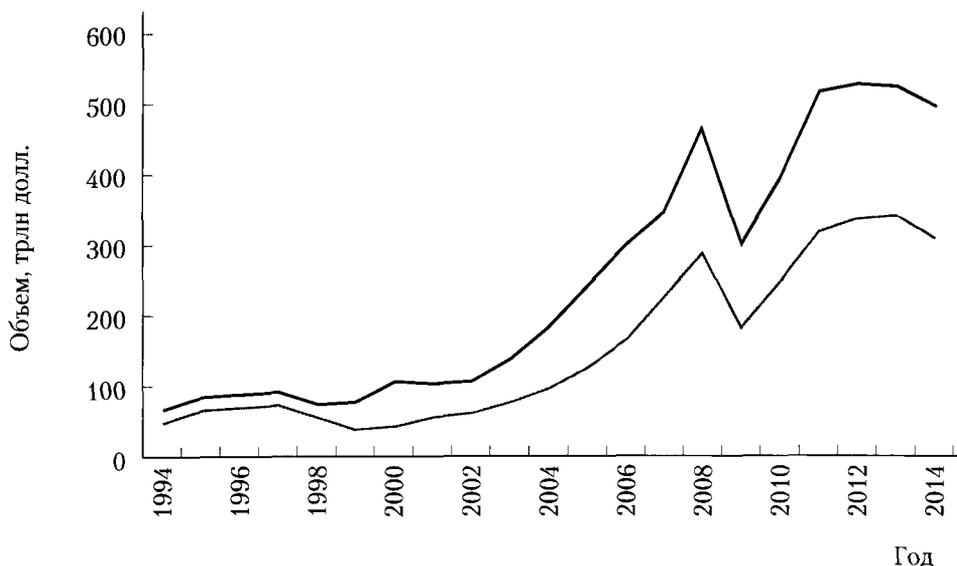


**Рис. 9.1. Внешнеторговый оборот Российской Федерации**

Так, мировые цены на сырую нефть достигли своих исторических максимумов в июле 2008 г., вызвав соответствующее увеличение стоимостной величины российского экспорта. В то же время рост доходов населения и компаний вместе с укреплением российского рубля против ведущих мировых валют стимулировали в этот период увеличение импорта (рис. 9.2). В целом внешнеторговое сальдо Российской Федерации все эти годы оставалось положительным, увеличившись с 60,1 млрд долл. в 2000 г. до 179,7 млрд долл. в 2008 г.

Перелом тенденции роста внешней торговли произошел лишь в четвертом квартале 2008 г., что было вызвано началом острой фазы глобального экономического кризиса, затронувшего экономику России во второй половине 2008 г. При этом результаты 2008 г. в целом оказались более чем позитивными: товарооборот внешней торговли по итогам всего года вырос на 32,1%, экспорт — на 33,1%, импорт — на 30,6%.

По-настоящему провальным стал 2009 г., когда последствия мирового экономического кризиса уже значительно повлияли на общую ситуацию в России. В 2009 г. ухудшались показатели в экономической и социальной сферах, снижался ВВП и совокупный спрос, индексы российского фондового рынка и курс отечественной валюты достигали многолетних минимумов. Это, безусловно, сказалось и на всех внешнеэкономических связях страны, прежде всего — на внешней торговле, товарооборот которой по итогам 2009 г. сократился сразу на 35,1%, при этом экспорт упал на 35,7%, импорт же снизился на 34,3% к уровню предыдущего года.



**Рис. 9.2. Экспорт и импорт Российской Федерации:**

————— — экспорт товаров, ————— — импорт товаров

Тем не менее, экономический кризис 2009 г. стал для России одним из наиболее скоротечных в истории. Во многом это объяснялось своевременной и быстрой реакцией российских финансовых регуляторов, уже в конце 2008 г. сумевших оперативным вмешательством предотвратить системный кризис среди российских банков, а в начале 2009 г. путем интервенций на фондовом и валютном рынках предотвратить дальнейшее развитие кризиса. Стоит, однако, отметить, что ценой этих мер было значительное, примерно на треть, сокращение золотовалютных резервов РФ в конце 2008 — начале 2009 г.

Уже в 2010 г. рост оборота внешней торговли России составил 31,1%, а в 2011 г. продолжился — данный показатель вновь вырос на 30,3% к предыдущему году. Интересно отметить, что экспорт и импорт в 2010–2011 гг. увеличивались практически синхронно, одинаковыми темпами, а в 2011 г. внешнеторговый оборот в абсолютном выражении существенно превзошел предыдущий максимум, достигнутый этим показателем в 2008 г.

Существенные изменения произошли в тенденциях российской внешней торговли в 2012–2013 гг. Главной особенностью этого периода стало резкое замедление роста внешнеторговых показателей вплоть до перехода к концу 2013 г. в состояние стагнации. При этом присоединение России к ВТО в 2012 г. не привело к каким-либо ощутимым изменениям этого негативного тренда. Внешнеторговый оборот РФ за 2012 г. увеличился на 2,4%, а по итогам 2013 г. остался практически неизменным. Заметим, что уже в 2012 г. наметилась тенденция сокращения торговли России со странами СНГ, оборот которой снизился на 0,1% по сравнению с предыдущим годом. В 2013 г. снижение составило уже 9,4%.

При этом если импорт в Россию в 2012–2013 гг. увеличивался соответственно на 5,4% и 1,7%, что можно связать с присоединением к ВТО

и ростом доходов населения в эти годы, то экспорт вырос в 2012 г. всего на 2,3%, а в 2013 г. и вовсе сократился на 0,8%. Такое резкое замедление внешнеторговых показателей достаточно хорошо коррелирует с динамикой ВВП России: в 2012 г. рост этого показателя составил 3,4%, в 2013 г. — всего 1,3%, а по итогам 2014 г. изменение ВВП составило около 0,6%. Согласно большинству прогнозов динамика роста ВВП России в 2015 г. будет отрицательной, падение составит порядка 3%. Динамика ВВП России в 2006–2015 гг. в долларах США представлена на рис. 9.3.

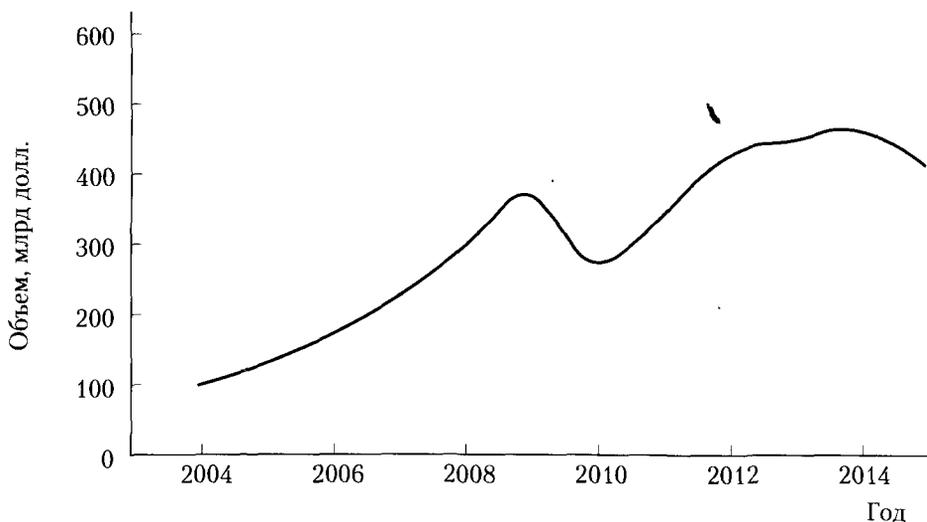


Рис. 9.3. Динамика ВВП России<sup>1</sup>

Кроме явной стагнации в российской экономике в данный период, влияние на экспорт оказали и мировые цены на энергоносители, относительно стабилизировавшиеся в 2012–2013 гг., а в 2014–2015 гг. продемонстрировавшие тенденцию к заметному понижению (причем после периода восстановления роста цен на нефть в начале 2015 г. к середине лета 2015 г. нефть опять существенно уменьшилась в цене). В свою очередь резкое падение импорта в России (почти на треть в 2015 г.) связано с девальвацией курса рубля в условиях снижения мировых цен на энергоносители, а также с влиянием на российский импорт режима контрсанкций (в Россию запрещен ввоз продуктов питания из государств, которые ввели экономические санкции против РФ из-за присоединения Крыма к России и эскалации вооруженного конфликта на юго-востоке Украины).

Определенную лепту в наступившую в этот период стагнацию экспорта внесла и непростая ситуация в экономике ЕС, который выступает крупнейшим внешнеторговым партнером России. Спад в экономике ряда государств ЕС привел к сокращению импорта российских сырьевых товаров. Кроме того, энергетическая стратегия ЕС, а также ряда других государств Центральной и Восточной Европы, включая Украину, предполагает теперь

<sup>1</sup> По данным сайта «Экономические показатели».

поэтапный отказ от импорта энергоносителей из России. Так, в частности, на Украине — некогда одном из самых важных рынков сбыта российского газа — объемы закупки сырья у компании «Газпром» радикально сократились: доля «Газпрома» среди поставщиков газа на Украину упала с 74% в 2014 г. до 37% в первой половине 2015 г., а в перспективе правительство Украины намерено закупать у России не более 6–7 млрд м<sup>3</sup> газа против 39,9 млрд м<sup>3</sup> в 2012 г.<sup>1</sup>

Таким образом, начиная со второй половины 2013 г. динамика внешней торговли России, преимущественно под влиянием внешних факторов, включая геополитику, оказывается отрицательной. При этом падение импорта в январе 2015 г. в сравнении с декабрем 2012 г. было более чем двукратным.

Характеризуя общие позиции России в сфере международной торговли, можно отметить, что ее доля в мировом экспорте и импорте товаров и услуг относительно невелика. Так, в 2014 г., по данным ВТО, доля России в мировом товарном экспорте составила 2,6% (497 млрд долл. в стоимостном выражении), а в мировом импорте товаров — 1,6% (308 млрд долл.) при падении экспорта и импорта товаров в сравнении с 2013 г. соответственно на 5 и 10%. В мировом рейтинге стран — экспортеров товаров в 2014 г. Россия занимала 11-е место, а среди импортеров товаров была 17-й. Доля России в мировом экспорте услуг еще меньше — 1,4% (66 млрд долл. в стоимостном выражении, только 21-е место), хотя в импорте услуг ее позиции были существенно выше: 2,5% мирового (119 млрд долл., 11-е место). Отрицательная динамика развития в 2015 г., очевидно, ухулит эти позиции.

#### Размышляем самостоятельно

Чем может объясняться такое значительное расхождение мировых позиций России в экспорте товаров и экспорте услуг, ведь доля сферы услуг в ВВП РФ порядка 60% и, как и в большинстве развитых стран, превышает вклад других отраслей хозяйства в валовой продукт?

**Структура внешней торговли России.** Что касается отраслевой структуры российского экспорта, то она за весь постсоветский период менялась незначительно. Вывоз так называемого «минерального сырья» — по большей части углеводородных энергоносителей низкой степени переработки — в течение этого периода был доминирующей статьёй экспорта, при этом доля этой товарной группы в общем объеме поставок на внешний рынок увеличилась с 42,5% в 1995 г. до 66,5% в 2013 г. Также выросла в указанные годы с 1,8 до 3,1% доля пищевой продукции в российском экспорте. Указанные изменения связаны как с ростом мировых цен на товары этих двух видов, так и на востребованность такого рода поставок на мировом рынке.

Доля иных товарных групп с 1995 по 2013 г. в экспорте России снизилась: металлов и изделий из них — с 20,1 до 7,8%; химической продукции — с 10,0 до 5,8%; целлюлозно-бумажной и лесной — с 5,6 до 2,1%. Главной

<sup>1</sup> Уровень добычи газа «Газпромом» оказался на самой низкой отметке со времен СССР // Newsru. 2015. 29 июля. URL: <http://www.newsru.com/finance/29jul2015/gazpromfall.html>.

причиной этих изменений стал рост экономики РФ в рассматриваемый период и, соответственно, расширение использования таких видов сырья и полуфабрикатов внутри страны.

Доля продукции с высокой добавленной стоимостью, прежде всего машин и оборудования, сократилась за эти годы с 10,2 до 5,4%. Сохранение этого показателя на относительно значимом уровне при этом стало возможно в основном благодаря росту экспорта вооружений.

В целом можно говорить об определенном ухудшении товарной структуры российской внешней торговли за последние 20 лет, так как доля продукции с высокой добавленной стоимостью в экспорте страны снижается. Ситуация 2014–2015 гг. также не может считаться сколь-либо оптимистичной с точки зрения товарной структуры внешней торговли России: хотя поначалу падение цен на энергоносители рассматривалось правительством страны как позитивный сигнал для наращивания производства и экспорта продукции обрабатывающей промышленности и услуг, но фактическая изоляция Российской Федерации в результате эскалации геополитической напряженности между Россией и странами Запада не позволяет наращивать сбыт технологичной российской продукции на рынки развитых стран. В свою очередь в развивающихся государствах российские поставщики сталкиваются с жесточайшей конкуренцией прежде всего со стороны Китая, который не готов уступить России перспективные рынки стран Азии, Африки и Латинской Америки.

Кроме того, снятие экономических санкций с Ирана — договоренности об этом были достигнуты летом 2015 г. — угрожает России появлением еще одного серьезного конкурента на рынке экспорта энергоносителей, что в перспективе еще более сократит российские экспортные доходы от поставки нефти и газа.

Режим санкций одновременно не дает шансов на развитие высокотехнологичных отраслей российской обрабатывающей промышленности, по сути отрезая ее от передовых технологий, оборудования и возможности кредитования на мировых финансовых рынках.

Вместе с тем в секторах российской экономики, которые не испытывают давления финансово-экономических санкций Запада, возможны и уже наблюдаются определенные прорывы: так, за последние несколько лет существенно улучшила свой экспортный потенциал российская фармацевтическая промышленность, причем ведущие мировые производители лекарств (такие как, к примеру, *Novartis*, *Eli Lilly* или *Janssen*) видят потенциал не только во внутреннем рынке фармацевтических препаратов в России, но и готовы производить в России свою продукцию на экспорт.

В данном контексте отрицательные факторы для развития ряда других производств (включая девальвацию рубля и геополитическую нестабильность в мире) фармацевты из числа ведущих мировых производителей рассматривают в качестве международных конкурентных преимуществ Российской Федерации: слабый рубль снижает издержки производства в России, а с точки зрения политической стабильности, имеющейся инфраструктуры и особенностей регулирования инвестирование в Россию несет меньшие риски для производителей лекарств, чем во многие другие государства с развивающимися рынками.

Попробуйте найти иные, чем фармацевтика, примеры отраслей, в том числе из сферы высоких технологий, где у России имеется неплохой экспортный потенциал. Оцените, в частности, возможности производства программного обеспечения или аэрокосмической техники с целью их последующего экспорта на мировой рынок.

Структура импорта РФ, сложившаяся в начале перехода страны к рыночной экономике, демонстрировала в данный период несколько большее постоянство и сохранилась в общих чертах вплоть до 2013 г.

В ней доминирует товарная группа «Машины и транспортные средства», включающая в себя машиностроительную продукцию как потребительского (автомобили, бытовая техника, средства связи), так и производственного назначения; ее доля возросла с 33,6% в 1995 г. до 50,8% в 2013 г., что стало отражением роста доходов населения и экономического роста в целом, спровоцировавших «автомобилизацию» среднего класса и активное замещение устаревшей техники импортным оборудованием.

Те же факторы вызвали и сокращение доли сельскохозяйственной продукции в общем объеме российского импорта в указанный период с 28,1 до 13,4%, а дополнительной причиной снижения продовольственной зависимости России от внешнего рынка стало развитие отечественного агропромышленного комплекса в 2000-х гг. Можно также отметить и усилия государства по развитию производства в указанной отрасли (целевые программы льготного кредитования предприятий агропрома).

В 2013 г. 16,6% составили объемы импорта в химической отрасли и 5,7% в металлообработке, однако, если соотнести с соответствующими статьями российского экспорта, степень переработки импортируемых товаров в этих отраслях в среднем намного выше, чем степень переработки сходных позиций российского экспорта. Например, велик импорт такой продукции, как трубы для нефтегазовой отрасли, производство которых внутри страны не полностью удовлетворяет соответствующий спрос. Во многом аналогична ситуация и в агропромышленной отрасли — здесь Россия была и остается экспортером сельскохозяйственного сырья и импортером продовольственных товаров, но в несовпадающих товарных группах.

Что касается внешней торговли услугами, то в этой области Россия традиционно выступает в качестве нетто-импортера услуг. Кроме того, как уже указывалось выше, доля РФ в международной торговле услугами сравнительно невелика. Во многих отраслях данного сектора экономики у России есть свои конкурентные преимущества, однако степень их реализации достаточно скромна по сравнению с имеющимся потенциалом.

Так, обладая огромной и весьма привлекательной для различных направлений транзита территорией, Россия не успела даже в период экономического роста 2000-х гг. создать эффективные международные транзитные транспортные коридоры (хотя здесь есть и исключения: транссибирские воздушные коридоры над территорией России пользуются большой популярностью для полетов между Европой и Юго-Восточной Азией, принося не менее 300 млн долл. в год прибыли компании «Аэрофлот» — получателю роялти за пользование этими воздушными маршрутами).

Аналогична ситуация и в сфере международного туризма: имея огромный потенциал для развития внутреннего туризма, Россия выступает нетто-импортером туристических услуг. При этом, например, в 2012 г. именно на статью «трансграничные поездки» приходилось порядка 70% всего дефицита в размере 46,2 млрд долл., сложившегося в тот год в российской внешней торговле услугами.

Можно ожидать, что ситуация 2014–2015 гг., в том числе и сокращение потока российских туристов за рубеж из-за ослабления курса рубля и введения ограничений на выезд граждан определенных профессий в страны Запада, окажет на самом деле позитивное воздействие на развитие российской туристической индустрии. Так, инфраструктура, созданная к зимним Олимпийским играм 2014 г. в Сочи способна привлекать в этот круглогодичный курорт не только российских, но зарубежных туристов, в том числе из государств БРИКС и стран Европы, для которых слабый рубль делает поездки в Россию относительно недорогими. Несмотря на санкции, неплохой туристический потенциал есть у Крыма, активно развивается туристический кластер на Байкале, в Калининградской области, городах Золотого кольца, в ближайших областях к Санкт-Петербургу. Грядущий чемпионат мира по футболу, который Россия будет принимать в 2018 г., как предполагается, сможет привлечь в Российскую Федерацию новых дополнительных туристов, чему сейчас уделяется особое внимание в 11 городах разных регионов страны, которые будут принимать этот чемпионат.

Крупнейшим внешнеторговым партнером Российской Федерации в 2013 г. был ЕС, на который приходилось 49,4% российского трансграничного товарооборота. Страны СНГ и Таможенного союза в том же году заняли существенно менее значимое место среди внешнеторговых партнеров России — с 13,6% и 7,1% общего оборота соответственно.

Среди стран, не входящих в упомянутые интеграционные группировки, ведущую роль играет Китай, на который в 2013 г. приходилось 10,2% трансграничной торговли РФ. При этом главной тенденцией последних 20 лет остается сокращение роли европейских стран и государств СНГ и повышение роли КНР во внешней торговле России.

Также повысилась роль Турции как перспективного внешнеторгового партнера и Южной Кореи как поставщика на российский рынок электротехнической продукции.

Причиной снижения роли европейских стран в импорте в Россию стал относительно высокий курс единой европейской валюты и повышение, как следствие, конкурентоспособности товаров, производимых в Восточной Азии, которые традиционно поставляются на экспорт в долларах США.

### **9.3. Инвестиционное сотрудничество России**

Инвестиционное сотрудничество России с зарубежными странами в 1990-х гг. началось во многом «с нуля», поскольку в советский период трансграничное инвестирование осуществлялось только государством и только по ограниченному числу проектов, как правило, осуществляв-

шихся в рамках межгосударственных соглашений (например, с партнерами из стран бывшего «социалистического блока»).

В 1991 г. произошла либерализация инвестиционного законодательства страны, однако это не привело к значительному притоку иностранного капитала в российскую экономику. Несмотря на значительный инвестиционный потенциал, которым Россия обладала даже в разгар кризиса начала 1990-х гг., политические и иные институциональные риски перевешивали те потенциальные возможности, которые открывались при инвестировании в российскую экономику. Это привело к тому, что на протяжении 1990-х гг. показатели иностранных инвестиций в сопоставлении с ВВП Российской Федерации оставались на порядок ниже, чем в странах Восточной Европы. Так, в 1995 г. объем ПЗИ в российскую экономику составлял лишь 1,6% от ВВП страны, в то время как аналогичный усредненный показатель для всех стран Центральной и Восточной Европы находился на уровне 5,4% от ВВП, а, например, в Венгрии в том же году достигал 26,7% ВВП. Тем не менее, ряд крупных ТНК, глобальных игроков в своих отраслях, пришел в Россию именно в этот непростой период, руководствуясь собственными долгосрочными стратегическими целями.

Финансовый кризис августа 1998 г. завершил собой начальную стадию формирования российской рыночной экономики. Инвестиционный спад второй половины 1998 — начала 1999 г. постепенно уступал место оживлению в сфере прямых и портфельных капиталовложений, чему способствовали начавшийся рост производства и ВВП, увеличение цен на энергоносители на мировом рынке и уже упоминавшееся расширение внешней торговли РФ в начале 2000-х гг. Так, если в 1995 г. иностранные инвестиции в экономику России составляли всего 2983 млн долл., то уже в 2000 г. аналогичный показатель составил 10 958 млн долл., т.е. увеличился более чем в три раза. Аналогично внешней торговле страны, с 2000 и до 2007 г. объем зарубежных вложений в российскую экономику быстро возрастал, увеличившись с 11 млрд долл. в 2000 г. до 120,9 млрд долл. в 2007 г.

Снижение потока иностранных инвестиций произошло лишь в 2008 г., когда они сократились до 103,8 млрд долларов США, что было связано с последовавшим за спекулятивным перегревом мировой экономики глобальным кризисом. В сложившихся в конце 2008 г. условиях иностранные инвесторы предпочли выводить капитал с развивающихся рынков, к которым относится и российский. Отражением этого кризиса стали и низкие результаты 2009 г.

Основной причиной роста иностранных инвестиций в экономику России в 2000—2007 гг. стал быстрый рост ВВП страны в этот период. Динамичное расширение российской экономики сопровождалось увеличением доходов населения и выручки компаний, что улучшало привлекательность и без того крупного рынка для потенциальных инвесторов. Можно сказать, что в этот период инвестиционный потенциал российской экономики значительно увеличился, а риски инвестирования в Российской Федерации существенно снизились.

Кроме того, усилия правительства по формированию позитивного инвестиционного климата в России оказались достаточно успешными. Особое

внимание уделялось либерализации инвестиционного режима в России, созданию благоприятной инвестиционной среды, привлекательной как для отечественного, так и для иностранного капитала. Были сделаны шаги и для стимулирования репатриации российского капитала, ранее выведенного в зарубежные юрисдикции.

Другой важнейшей причиной инвестиционного подъема в экономике России в этот период стала глобализация мировой экономики в целом и ее финансового сектора в частности, а также проведение денежными властями развитых стран, в особенности США, стимулирующей монетарной политики. Появление значительных по объему спекулятивных капиталов на глобальном финансовом рынке привело к росту иностранных капиталовложений во все развивающиеся экономики, зачастую без должной оценки возникающих при этом среднесрочных рисков. «Разогрев» развивающихся рынков, вызванный таким избыточным финансированием, во многом стал причиной быстрого спада в конце 2008 – начале 2009 г.

Тем не менее, несмотря на глубину спада в кризисный период 2008–2009 гг., он оказался для экономики и финансовой сферы России сравнительно недолгим. Очередной виток беспрецедентно мягкой денежной политики ведущих мировых центральных банков привел к росту предложения денег в мировой экономике и новому увеличению цен на энергоносители. Уже упомянутые выше активные меры правительства России по смягчению влияния этого кризиса на экономику страны, в особенности на ее финансовый сектор, привели к быстрому восстановлению трансграничного инвестиционного сотрудничества РФ в 2010–2013 гг. При этом в 2011 г. был достигнут исторический максимум привлеченных инвестиций в Россию из-за рубежа: 190,6 млрд долл.

Иностранное инвестирование в российскую экономику на современном этапе имеет следующие особенности:

1. Доля прямых инвестиций в период 2000–2013 гг. ощутимо снизилась, в то время как доля портфельных и прочих инвестиций существенно возросла. Если в 1995 г. доля прямых зарубежных инвестиций составила 67,7% от всего объема иностранных капиталовложений в Россию, а в 2000 г. соответствующий показатель снизился до 40,4%, то в 2013 г. на долю ПЗИ приходилось лишь 15,4%. Поэтому рост иностранных вложений в российскую экономику во многом связан с расширением доли прочих инвестиций, то есть прежде всего кредитов от иностранных организаций.

2. Приходившие в российскую экономику ПЗИ были в основном направлены в производства, ориентированные на внутренний российский рынок. Таким образом, ПЗИ в экономику России относятся к категории нацеленных на потенциал внутреннего рынка (*market-driven FDI*). Кроме того, высокая инфляция, сопровождавшая современный этап роста российской экономики, сделала производство в России (за исключением некоторых секторов) существенно менее конкурентоспособным по цене, чем, например, в большинстве стран Восточной Азии.

3. Большая доля иностранных инвестиций (более трети) приходится на одну отрасль, а именно на оптовую и розничную торговлю. Это отражает тот факт, что рост доходов населения и компаний в России в 2000–2013 гг.

существенно отставал от роста производительности труда, и сектор торговли смог стать главным выгодоприобретателем резко возросшей покупательной способности российских резидентов.

Вышеупомянутые особенности привлекаемого капитала во многом определили и географическую структуру иностранных инвестиций в экономику России в рассматриваемый период. Так, на первом месте среди стран-инвесторов оказались Великобритания и Кипр. Лондонский Сити, как крупнейший мировой финансовый центр, инвестирует более чем пятую часть от всего привлекаемого в Россию иностранного капитала. Кипр — крупнейшая офшорная юрисдикция для российских бизнесменов — в течение 2000–2013 гг. практически постоянно входил в тройку стран — лидеров по объемам инвестиций в Россию, будучи транзитной базой для репатриации российского по происхождению капитала. Среди ведущих стран — инвесторов в российскую экономику этого периода практически постоянно присутствуют и другие страны с офшорным или частично офшорным статусом: Люксембург, Швейцария, Ирландия, Британские Виргинские острова. Среди промышленно развитых стран — инвесторов в Россию лидировали Нидерланды, Франция, Германия и США.

Процесс инвестирования российскими компаниями капиталов на зарубежных рынках имеет существенно более короткую историю, по крайней мере, в сфере наблюдаемой экономики. В 1990-е гг. зарубежное инвестирование российскими хозяйствующими субъектами хотя и имело место, но осуществлялось в несравнимо меньших масштабах, чем инвестиционное сотрудничество в целом. Для сравнения: в 1995 г. трансграничное инвестирование в экономику России составило приблизительно 3 млрд долл., что на фоне среднегодовых объемов привлечения зарубежного капитала в 2000-е гг. оказывается весьма малой величиной; однако в том же году российские капиталовложения за рубеж по официальным данным составили лишь 226 млн долл.

### Размышляем самостоятельно

Каковы причины того, что российское инвестиционное сотрудничество до начала 2000-х гг. развивалось крайне незначительными темпами, в то время как внешняя торговля России демонстрировала поступательные темпы роста практически весь постсоветский период начиная с 1992 г.?

Сколь либо значимый для объемов отечественной экономики процесс зарубежного инвестирования начался лишь в конце 1990-х гг., вместе со снижением объема «бегства капитала» в форме инвестирования за рубеж. Основными инвесторами за рубеж стали крупные российские компании из металлургической, нефтегазовой, химической, телекоммуникационной отраслей. Стимулами для интернационализации российских компаний стали как завоевание новых рынков, так и включение зарубежных звеньев в вертикально-интегрированные компании с целью снижения производственных издержек и рисков. Было много примеров, которые позволяли сочетать оба указанных подхода.

В качестве примеров первого типа инвестирующей за рубеж компании можно привести российский телекоммуникационный гигант «МТС», занявший лидирующее положение на рынках многих стран СНГ. В качестве примера компании второго типа можно указать одного из лидеров мирового рынка цветной металлургии — компанию «Русал», инвестировавшую средства в приобретение компаний — поставщиков глинозема (сырья, необходимого для производства алюминия).

Бурный рост инвестиций российских компаний за рубеж продолжался с начала 2000-х гг. и вплоть до 2013 г., испытав лишь в 2009–2010 гг. некоторое замедление как итог закономерного влияния мирового экономического кризиса.

Превысив в 2006 г. рубеж в 50 млрд долл., российские вложения за рубежом уже в 2011 г. составили 151,7 млрд долларов, а в 2013 г. — 201,6 млрд долл. Стремительный рост таких инвестиций привел к тому, что в ряде отраслей, в первую очередь в металлургии и ТЭК, российские компании стали лидерами на международной арене. Так, холдинг «Северсталь» участвовал в конкурентной борьбе с мировым лидером отрасли, группой *Mittal Steel*, за активы крупнейшего производителя стали в Европе — компании *Arcelor*. Несмотря на неудачный для «Северстали» итог этой борьбы, выход отечественных предприятий на столь высокий уровень сам по себе ознаменовал новую эпоху в развитии российского бизнеса.

Это во многом стало причиной того, что в последние несколько лет процесс экспансии отечественных компаний на зарубежные рынки стал входить в противоречие с позициями ряда стран, которые стали опасаться увеличения влияния российских инвесторов на свои экономики. Например, в 2009 г. национальный российский финансовый лидер — «Сбербанк России» — попытался приобрести в партнерстве с канадским производителем комплектующих *Magna International* контрольный пакет одного из крупнейших немецких автопроизводителей, компании *Adam Opel*. Несмотря на поддержку этой сделки правительством Германии, на тяжелейшее в тот момент финансовое положение собственника компании *Adam Opel* — американского холдинга *General Motors*, консорциуму с участием российского банка не удалось в итоге приобрести этот актив, интересный прежде всего с точки зрения трансфера немецких технологий в российскую автомобильную отрасль. По ряду оценок, причины заключались в нежелании усиливать позиции России в европейской автомобильной отрасли, что и стало преградой на пути отечественного инвестора.

### Примеры из практики

Американская компания *General Motors* приобрела контроль над немецким предприятием *Adam Opel*, купив 80% его акций в 1929 г., еще во времена Великой депрессии. Символично, что возможность смены собственника возникла перед компанией *Adam Opel* вновь лишь 80 лет спустя, в ходе нового глобального экономического кризиса.

История компании *Adam Opel* была полна как взлетов, так и падений. Она не меньше чем *Volkswagen* содействовала автомобилизации ФРГ, в первую очередь своей линейкой легковых автомобилей *KAD* (*Kapitaen / Admiral / Diplomat*). Однако к 1980-м гг. качество автомобилей марки *Opel* стало падать, что послужило пово-

дом для насмешек, вроде следующей: «Любой автомобиль со временем превращается в Opel». Тем не менее, после ряда оздоровительных мероприятий руководством компании удалось выправить положение с соотношением цены и качества. В конце 2008 г. *Adam Opel* считался, наверное, самым здоровым подразделением *General Motors*: к 2012 г. компания предполагала запустить в серию до 25 новых моделей автомобилей, ее доля на европейском рынке росла.

Однако в ходе кризиса 2008–2009 гг. американское руководство *General Motors* было больше озабочено сохранением материнской американской структуры — и именно поэтому средства на выплату кредитных обязательств *Adam Opel* не были перечислены. В результате перед немецкой компанией возникла угроза банкротства. В конце 2008 г. компания *Adam Opel* обратилась к немецким властям с просьбой выступить гарантом по ранее взятым ей кредитам на 2 млрд евро. Возможный крах одного из крупнейших автопроизводителей Европы, на заводах которого только в Германии работает более 25 тыс. чел., мог стать для страны настоящей трагедией. Власти Германии стали искать выход из этой ситуации, пытаясь вывести за рамки банкротства европейские активы *General Motors*, главным образом сконцентрированные в *Adam Opel*.

Одним из оптимальных решений оказалась продажа контрольного пакета в 55% стороннему инвестору. Претендентов оказалось четверо: итальянский автомобильный концерн *Fiat*, консорциум *Magna International* — «Сбербанк России», китайский производитель *BAIC* и бельгийский инвестиционный фонд *RHJ*. Фаворитом гонки оказался консорциум с участием российского капитала, с которым в мае 2009 г. был подписан соответствующий меморандум, партнеры были в шаге от заключения сделки. «Сбербанк России» при этом не скрывал, что покупка *Adam Opel* связана с возможностью трансфера европейских промышленных технологий в Россию. По этой же причине в российско-канадском консорциуме появилась еще одна компания, получившая статус «индустриального» партнера по данной сделке, а именно «Группа ГАЗ», также связанная и с канадской *Magna International*. Существовало также мнение, что *Adam Opel* мог быть позже перепродан государственному концерну «Ростехнологии» с целью решения вышеупомянутой задачи — масштабного технологического трансфера.

Однако именно последнее обстоятельство стало ключевой причиной того, что сделка в итоге не состоялась. Официально причины этой неудачи не комментировались, однако «утечки» конфиденциальной (в том числе дипломатической) информации с сайта *Wikileaks* при всех оговорках позволяют сделать очевидный вывод: сделка не была осуществлена по причине того, что *General Motors* и, косвенно, США опасались возможных последствий передачи современных промышленных технологий в руки российских компаний, контролируемых государством.

---

Усиление геополитической напряженности между Россией и Западом заставляет пересматривать инвестиционные стратегии как российских компаний на зарубежных рынках, так и иностранных компаний при их деятельности на российском рынке. Очевидно, что падение потребительского спроса в ряде сегментов, включая автомобилестроение, заставляет некоторые иностранные компании уходить с российского рынка (это уже сделала компания *General Motors*, посчитав российский рынок в обозримом будущем неперспективным для себя).

Российские компании также в ряде случаев вынуждены сокращать свое присутствие в зарубежных странах (так, «Газпром» собирается существенно уменьшить свою долю на рынке стран Балтии, в Германии и ряде других государств ЕС). Вместе с тем текущая ситуация глобальной турбу-

лентности открывает и новые горизонты инвестиционного сотрудничества: как между Россией и альтернативными для нее странам Запада государствами (например, Китай, Турция, Индия, Бразилия), так и между устоявшимися партнерами из России, США и ЕС (пример освоения нефтяных труднодоступных месторождений на арктическом шельфе или же взаимодействие в области фармацевтики и аэрокосмической промышленности на новых паритетных условиях).

В любом случае инвестиционное взаимодействие приносит выгоды всем вовлеченным в него сторонам и способствует росту взаимопонимания в том числе и в политической сфере, помогая преодолевать санкции и прочие ограничения.

#### **9.4. Государственное регулирование внешнеэкономических связей**

Система государственного регулирования внешнеэкономических связей России в постсоветскую эпоху начала формироваться в 1990-е гг. По уже упомянутым выше причинам в начале данного десятилетия были приняты достаточно радикальные меры по разгосударствлению всего комплекса внешнеэкономических связей и повышению его интегрированности в мировое хозяйство. Можно упомянуть сложные условия, в которых проходил этот процесс: политический и экономический кризисы, вызванные распадом СССР, внутривластные столкновения в самой России между представителями различных ветвей власти, центробежные тенденции, выражавшиеся в том числе и в правах отдельных российских регионов на собственную внешнеэкономическую стратегию, гиперинфляция и стремление всеми путями получать экспортную валютную выручку даже в ущерб интересам внутреннего рынка и самих предприятий. В связи с этим государственная политика в сфере внешнеэкономической деятельности в указанный период развивалась в двух основных направлениях:

- либерализация внешнеэкономической деятельности и попытки интеграции в различные международные организации, регулирующие эту сферу (МВФ, Всемирный банк, ВТО);
- вынужденный протекционизм, вызванным вышеупомянутым стремлением отечественных предприятий к максимизации экспортных поставок, включающий в себя ряд запретительных и ограничительных мер на протяжении 1990-х гг.

В 2000-х гг. внешнеэкономические связи России вышли на новый, более высокий, уровень: значительное расширение коснулось экспорта, импорта и инвестиционного сотрудничества. Однако, несмотря на безусловные успехи в сфере внешнеэкономической деятельности, экономика России оказалась зависимой от экспорта узкого круга товаров, прежде всего топливно-сырьевой группы, а также от импорта многих потребительских продуктов. Степень ее открытости на определенном этапе перестала соответствовать внутренним возможностям страны, масштабам и глубине проблем, стоящих перед ней.

Более того, наступивший в 2008 г. мировой экономический кризис увеличил риски и издержки участия страны в международных экономических

отношениях, повысив роль государственного регулирования в этой сфере. Несмотря на то что острая фаза этого кризиса закончилась достаточно быстро, комплекс проблем в экономиках многих ведущих центров мировой экономики не позволяет сохранять сложившийся характер внешнеэкономических связей России без изменений. И инструментом таких изменений служит политика государства в сфере внешнеэкономической деятельности.

В связи с этим государству необходимо создавать условия для улучшения позиций России в мировой экономике, для чего важно обеспечить реализацию следующих основных мер:

- сохранение уже имеющихся позиций России на мировых товарных рынках (сырье, материалы, комплектное оборудование, вооружение и военная техника), а также дальнейшее укрепление позиций отечественных производителей в традиционных экспортных отраслях;
- обеспечение равноправных условий доступа российских товаров и услуг на мировые рынки в соответствии со сложившейся практикой международных экономических отношений;
- проведение таможенно-тарифной политики, способствующей созданию благоприятных условий для расширения национального производства и повышения его конкурентоспособности, адекватной защите внутреннего рынка, особенно в наиболее «чувствительных» отраслях отечественной экономики (например, в агропромышленном секторе).

Вышеуказанные меры государственного регулирования содействуют развитию экспортных возможностей российских производителей, создают условия для продвижения на зарубежные рынки отечественных товаров с более высокой степенью переработки, что позволит в будущем изменить существующую структуру российского экспорта и увеличит степень защищенности отечественных компаний, работающих на внутреннем рынке.

Присоединение России в 2012 г. к ВТО позволяет нашей стране применять механизм разрешения споров в рамках ВТО в случаях дискриминации торговых интересов российских производителей. Тем более что рекордно длительный срок присоединения России к этой международной организации был в основном отражением сложности переговоров российских представителей с коллегами из стран — членов ВТО, в результате которых были получены определенные значительные уступки. Но без вышеуказанных ключевых мер государственного регулирования само по себе присоединение к ВТО и использование механизмов урегулирования внешнеторговых споров в рамках этой организации не сможет привести к значимым изменениям сложившейся структуры внешнеторговых связей России. Наднациональное регулирование в рамках ВТО — необходимое, но недостаточное условие для решения этой задачи. Отражением этого стал и тот факт, что присоединение к ВТО в первые же годы не оказало значительного влияния на основные параметры внешней торговли России — ее динамику и структуру.

Кроме того, в сложившихся после 2008 г. условиях, когда воздействие мирового экономического кризиса преодолено не везде и не полностью (особенно это касается стран ЕС, экономики которых перешли в 2012—2013 гг. в стадию рецессии или стагнации), происходят изменения и в подходах к государственному регулированию внешнеэкономической деятель-

ности. Повсеместное усиление такого регулирования способно повысить существующий уровень протекционизма и привести к изменению роли ВТО в мировой экономике.

## Выводы

Преобразования в России, произошедшие в начале 1990-х гг., были нацелены в том числе на повышение степени открытости отечественной экономики и ее более глубокую интеграцию в мировое хозяйство. Этим целям следовали и изменения в сфере внешнеэкономической деятельности, которые проходили в 1990-х гг. на фоне кризисного положения в экономике России и в 2000-х гг. — в условиях бурного экономического роста.

В какой-то мере эти цели были реализованы, так как на протяжении практически всего современного этапа развития российской внешней торговли ее динамика оставалась неизменно положительной (за исключением двух кратких кризисных периодов, а именно 1998—1999 и 2008—2009 гг.). Однако увеличение объемов как экспорта, так и импорта происходило одновременно с ухудшением товарной структуры торговли. Внешнеторговая модель РФ, не изменявшаяся с середины 1990-х гг., может быть кратко охарактеризована как «вывоз сырья — ввоз готовых изделий».

Что касается трансграничных инвестиций, то они стали значимы для экономики лишь с начала 2000-х гг. При этом, несмотря на впечатляющий рост иностранных инвестиций в российскую экономику, значительная их доля имела во многом спекулятивный характер и поступала из офшорных юрисдикций, а экспорт капитала из страны был часто формой его вывода и осуществлялся лишь крупнейшими компаниями нескольких ведущих отраслей. Тем не менее, Россия стала значимым участником процесса трансграничного инвестирования и будет нелишне упомянуть, что это стало признаком роста влияния нашей страны в мире в целом.

Государство было и остается основной силой, способной содействовать более успешной интеграции России в мировую экономику, как в рамках ВТО, так и на национальном уровне. Причем в современных условиях роль государства во внешнеэкономических связях страны будет, скорее всего, возрастать.

## Вопросы и задания

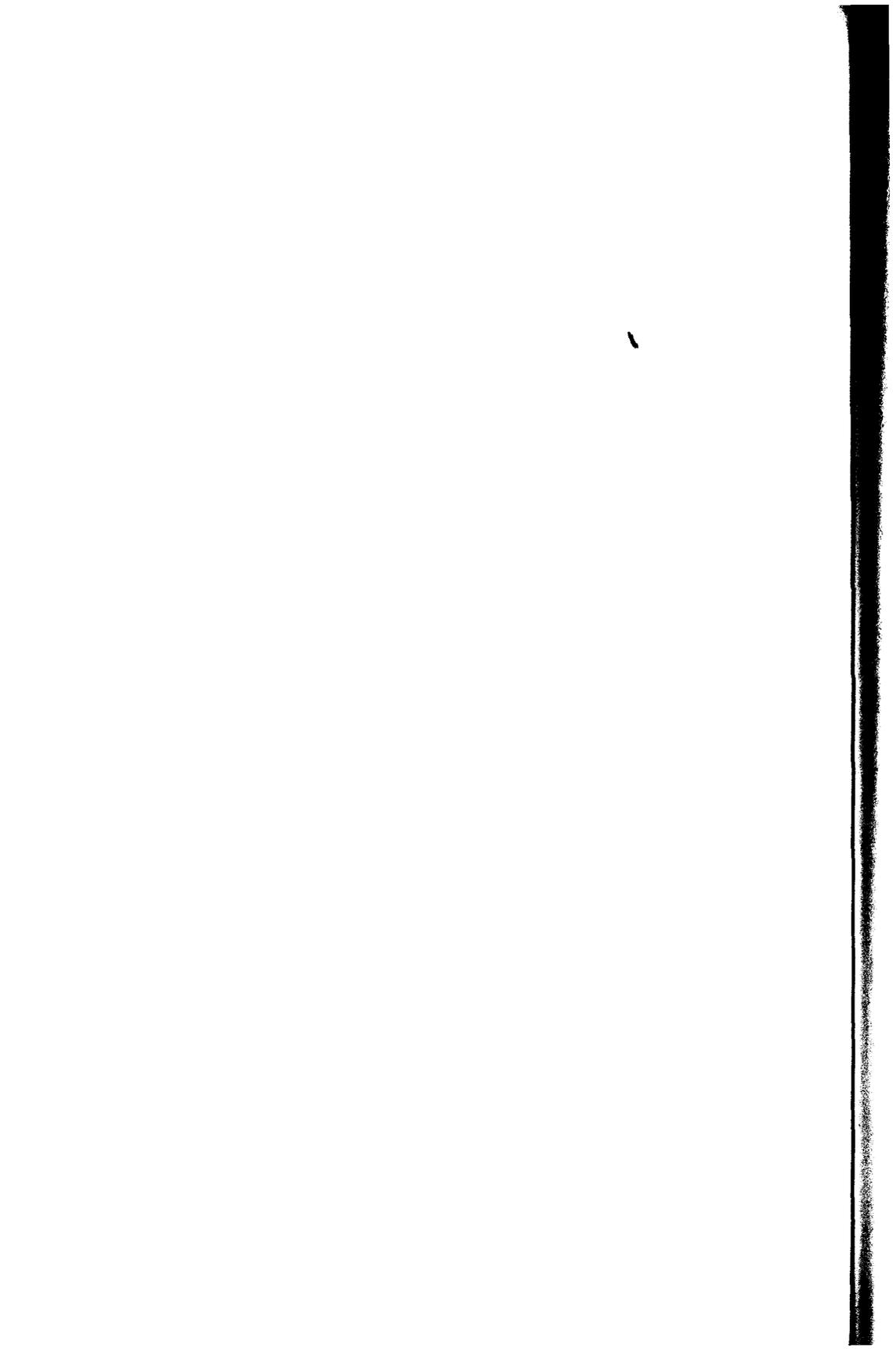
1. Охарактеризуйте исторические особенности экономического развития России.
2. Почему в 1990-х гг. имел место рост российской внешней торговли на фоне снижения ВВП России?
3. Когда в современный период происходили наиболее существенные спады объемов внешнеторгового оборота России и с чем они были связаны?
4. Проанализируйте динамику экспорта и импорта РФ в 2000—2008 гг. Почему наблюдался рост одновременно как экспорта, так и импорта?
5. Каковы возможные причины снижения доли продовольствия и роста доли машин и оборудования в импорте России в 1995—2013 гг.?
6. Как вы можете оценить тот факт, что роль стран Азиатско-Тихоокеанского региона в качестве внешнеторговых партнеров России возросла в 2000-х гг.? Насколько этот факт отражает глобальные изменения в мировой экономике в этот период?

7. Назовите основные причины, обусловившие рост иностранных инвестиций в российскую экономику в 2000–2013 гг.

8. Каковы важнейшие мотивы инвестирования российских компаний за рубеж в 2000–2013 гг.?

9. С чем связана значительная роль офшорных юрисдикций в инвестировании капитала в российскую экономику?

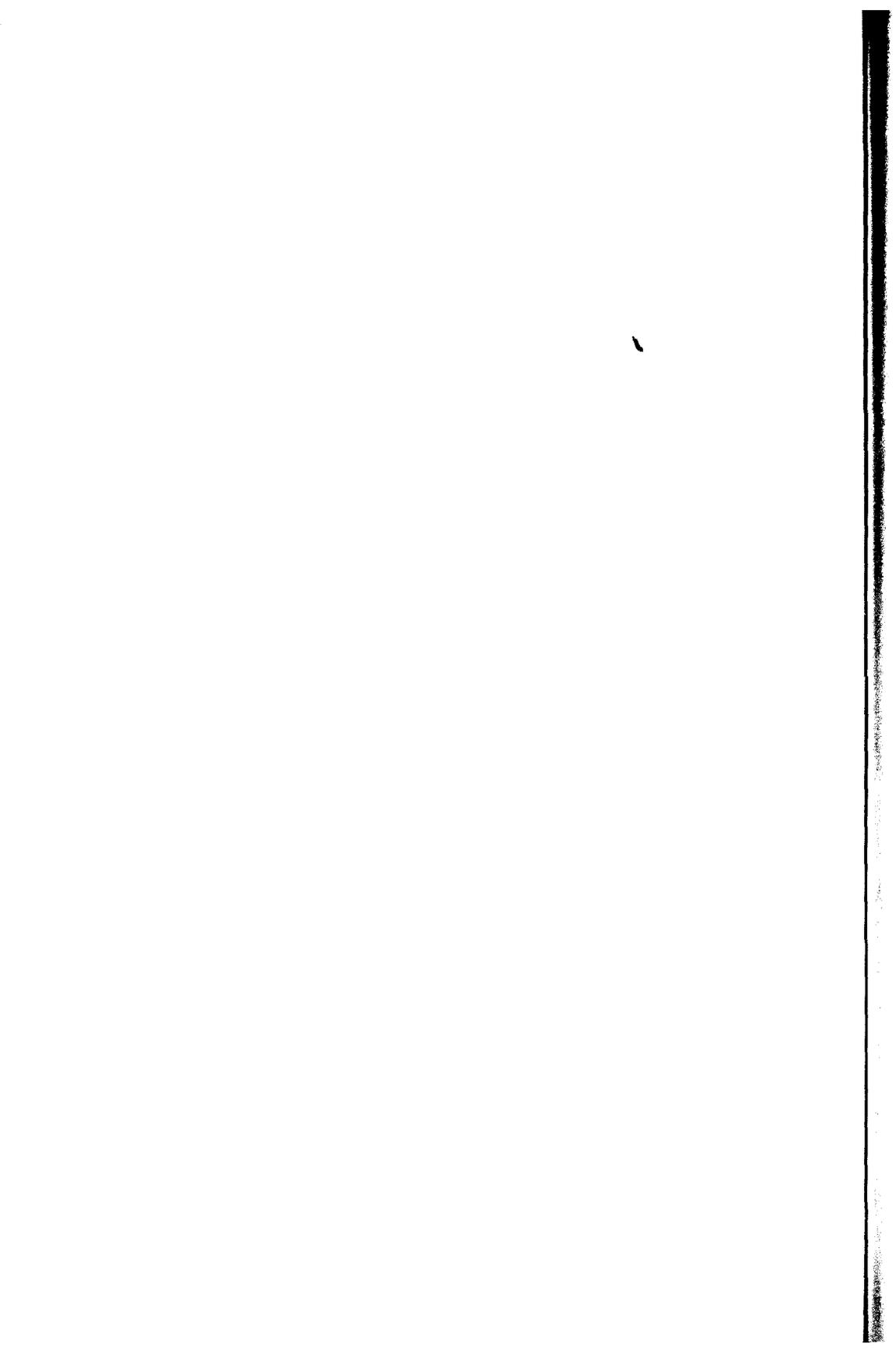
10. Как мировой экономический кризис 2008–2009 гг. повлиял на роль и политику государства в области внешнеэкономических связей России?



**Раздел III**  
**МЕЖДУНАРОДНЫЕ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

---

---



# Глава 10

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, РЕГУЛИРОВАНИЕ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

### **знать**

- определение категории «международная торговля», ее сущность, ключевые характеристики и особенности;
- характерные черты теорий международной торговли в их исторической ретроспективе;
- основные виды внешнеторговых операций и особенности соответствующих методов их государственного регулирования;

### **уметь**

- анализировать те необходимые и достаточные условия, наличие которых с неизбежностью приводит к установлению торговых связей между хозяйствующими субъектами различной национальной принадлежности;
- приводить и оценивать различные аргументы в пользу развития внешнеторговых отношений между странами;
- определять пределы возможного развития торговли с учетом транспортных издержек, учитывать тенденции альтернативных издержек к росту, а также растущую международную мобильности факторов производства и динамику их цен;
- оценивать реальную степень защиты, гарантированную отечественным производителям — субъектам международной конкуренции в результате проведения протекционистской политики;

### **владеть**

- методикой определения пределов изменения соотношения цен на обмениваемые по каналам международной торговли товары, при которых осуществление сделок купли-продажи оказывается выгодным для обеих стран-участниц;
  - навыками структурной характеристики основных операций международной торговли и классификации различных организационных форм современной международной торговли;
  - методологией выбора оптимальных вариантов государственной внешнеторговой политики путем сопоставления как потенциальных выгод, так и неизбежных издержек регулирования операций международной торговли.
- 

### 10.1. Международная торговля и основные разновидности внешнеторговых операций

---

**Международная торговля** представляет собой специфическую форму обмена продуктами труда между продавцами и покупателями разных стран, служащую исходным видом мирохозяйственных связей.

---

В рамках данного определения представляется целесообразным обратить особое внимание на следующие обстоятельства:

1) далеко не всегда обмен продуктами труда обязательно должен принимать форму торговли, т.е. купли-продажи, что предполагает выявление специфических причин, порождающих международную торговлю;

2) речь идет о таком виде внешнеэкономической деятельности, при которой в строгом смысле слова за пределы национальной территории переносится только акт реализации произведенного продукта, но не его полное или даже частичное создание;

3) циркулирующие в настоящее время по каналам международной торговли продукты труда достаточно многообразны, их наиболее общая классификация предполагает выделение трех принципиально отличающихся друг от друга групп — товаров, услуг, прав интеллектуальной собственности;

4) и логически, и исторически международная торговля образует тот фундамент, на котором вырастает вся многообразная совокупность современной системы международных экономических отношений, что, в свою очередь, заставляет задуматься о диалектической взаимосвязи между различными видами внешнеэкономической деятельности.

Понятие «международная торговля» следует отличать от близких ему по значению, нередко в обыденной речи употребляемых в качестве синонима, но вместе с тем отнюдь не тождественных ему (и друг другу) терминов «внешняя торговля» и «мировая торговля».

Сначала разберемся с последним из них. Оценивая ситуацию на рынке каждой отдельно взятой страны и всей их совокупности в целом, мы должны констатировать, что в подавляющем большинстве случаев там одновременно представлены как товары, произведенные отечественными компаниями, так и продукция зарубежных производителей. Соответственно сделки купли-продажи заключаются и реализуются и по одним, и по другим изделиям, образуя комплекс обменных операций, называемых *мировой торговлей*. Она, таким образом, больше совокупности отношений, служащей непосредственным объектом рассмотрения данной темы, так как включает отношения между продавцами и покупателями из одной страны.

Основное отличие между понятиями «международная торговля» и «внешняя торговля» заключается в том, что, говоря о внешней торговле, мы оцениваем ее с точки зрения отдельной страны или группы стран (внешняя торговля России, внешняя торговля Великобритании, внешняя торговля стран Балтии и т.п.). Здесь все находящееся за пределами национальной территории выступает как внешнее по отношению к ней. В то же время, когда речь идет о международной торговле, мы подразумеваем деятельность, осуществляемую в рамках всего мирового хозяйства. По отношению к нему внешним могли бы быть разве что торговые связи с веземными цивилизациями. Таким образом, международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран. При этом внешняя торговля отдельных государств и регионов выступает составными элементами международной торговли.

**Основные разновидности внешнеторговых операций.** Внешнеторговые операции, рассматриваемые в обобщенном виде, предполагают либо вывоз

произведенной продукции за пределы национальной территории, либо, наоборот, ее ввоз из-за границы. Соответственно говорят об *экспорте* или об *импорте*.

Вместе с тем как экспортные, так и импортные операции, в свою очередь, не выступают как что-то гомогенное. Они могут быть разделены на более мелкие группы — разновидности. Наиболее часто можно встретиться с классификацией внешнеторговых операций в зависимости от происхождения и назначения произведенной продукции, которая основана на том, что с точки зрения влияния на экономику стран — участниц международной торговли различные разновидности внешнеторговых операций неравнозначны.

Следовательно, может варьироваться и степень их государственного регулирования, например, величина взимаемой таможенной пошлины или устанавливаемые права и обязанности владельца в части использования циркулирующей по каналам международной торговли продукции. Для этой цели применяются различные виды таможенных процедур, подробная характеристика которых дается в Таможенном кодексе Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана (раздел 6), действующем с 2010 г. Среди таможенных процедур, в частности, выделяются:

- *экспорт* — таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами;

- *реэкспорт* — таможенная процедура, при которой товары, ранее введенные на таможенную территорию таможенного союза вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования;

- *временный вывоз* — таможенная процедура, при которой товары таможенного союза ввозятся и используются в течение установленного срока за пределами таможенной территории таможенного союза с полным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующей репатриацией на территорию таможенного союза;

- *отказ в пользу государства* — таможенная процедура, при которой иностранные товары безвозмездно передаются в собственность государства — члена таможенного союза без уплаты таможенных платежей и без применения мер нетарифного регулирования.

Если взглянуть на экспорт с точки зрения формирования управленческой и маркетинговой стратегий фирмы, то мы получим как минимум две его возможные классификации. С одной стороны, различаются пассивный и активный экспорт. *Пассивный экспорт* предполагает периодический вывоз излишков продукции с таможенной территории страны в случае их возникновения. *Активный экспорт* имеет место тогда, когда фирма не только ставит, но и реализует цель расширения масштабов осуществляемых ею операций за счет реализации продукции на конкретном зарубежном рынке или нескольких таких рынках. С другой стороны, выделяются косвенный и прямой экспорт. *Косвенный экспорт* предполагает использо-

вание услуг независимых посредников — агентов по экспорту, бытовых фирм и т.п. При *прямом экспорте* фирма — производитель продукции сама осуществляет экспортные операции.

**Количественные параметры развития международной торговли.** Международную (и в равной степени внешнюю) торговлю прежде всего характеризуют три важнейших показателя:

- общий объем (товарооборот);
- товарная (отраслевая<sup>1</sup>) структура;
- географическая структура.

**Объем товарооборота**, оцениваемый на уровне отдельной страны (или группы стран), мы получим в том случае, если суммируем все экспортные и все импортные операции:

$$\text{Внешнеторговый оборот} = \text{Экспорт} + \text{Импорт.}$$

Для оценки результатов внешнеторговой деятельности очень часто приходится сравнивать данные об объеме товарооборота за ряд лет. В этом случае мы можем использовать два варианта расчета: во-первых, товарооборот, рассчитываемый в фактических (текущих) ценах, результатом которого служит стоимостной объем товарооборота; во-вторых, расчет в неизменных ценах, результатом которого становится физический объем товарооборота.

Каждый из этих показателей имеет свои преимущества и недостатки, но оба они важны для анализа. При использовании текущих цен мы имеем представление о той реальной величине денежных средств, которые государство, с одной стороны, получает за счет реализации произведенной продукции за рубежом, с другой — выплачивает поставщикам импортируемых товаров и услуг. Что же касается физического объема, то здесь, абстрагируясь от вызываемых колебаниями рыночной конъюнктуры изменений цен, мы более четко представляем себе реальную динамику движения товаров и услуг как таковых.

Ранее мы уже выяснили, что международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран. Означает ли это, что, суммировав показатели внешнеторгового оборота государств, образующих мировое хозяйство, мы получим величину оборота международной торговли? Иными словами, можем ли мы для расчета этого показателя использовать следующую формулу:

$$\text{Международная торговля} = \text{Мировой экспорт} + \text{Мировой импорт.} \quad (1)$$

Так поступать было бы неверно. Дело в том, что в рамках всего мирового хозяйства экспорт одних стран одновременно оказывается импортом других. Это означает, что, воспользовавшись формулой (1), мы неизбежно столкнемся с повторным счетом. Для того чтобы его избежать, необходимо суммировать по всем странам лишь один из видов внешнеторговых операций — либо экспорт, либо импорт. На основании вышеизложенного можно

---

<sup>1</sup> Использование данного термина представляется более корректным в том случае, когда объектом рассмотрения оказывается международная торговля услугами как таковая или торговля товарами и услугами в совокупности.

сделать вывод, обобщенным выражением которого будет следующая формула:

$$\text{Международная торговля} = \text{Мировой экспорт} = \text{Мировой импорт}. \quad (2)$$

Посмотрим, насколько наши теоретические выкладки подтверждаются данными статистики. Наиболее авторитетное в данных вопросах учреждение — Всемирная торговая организация (ВТО) — определяет общий объем мирового товарного экспорта<sup>1</sup> в 2008 г. в 15 775 млрд долл., в 2012 г. — в 17 850 млрд, а в 2014 г. — в 18 935 млрд долл. Что же касается мирового товарного импорта, то его величина, по данным ВТО, составляла за эти же годы соответственно 16 120 млрд, 18 155 млрд и 19 024 млрд долл. Аналогичное расхождение имеет место и в данных за другие годы.

Неравенство объемов мировых экспорта и импорта проистекает из различий в логической базе статистических оценок внешнеторговых операций. Учет экспортных поставок, как правило, осуществляется в так называемых *ценах ФОБ (FOB; free on board* — бесплатная [доставка] на борт, «франко<sup>2</sup> — борт»), включающих все расходы, связанные с доставкой товара на борт перевозящего его судна. При сухопутных перевозках цене ФОБ соответствует цена товара на условии «франко — сухопутная граница страны-экспортера», которая также отражает общую сумму расходов по производству и доставке товара непосредственно до границы экспортирующей страны. Что касается импортных поставок, то их учет осуществляется, как правило, в так называемых *ценах СИФ (CIF; cost, insurance, freight* — стоимость, страхование, фрахт), учитывающих затраты по доставке товара в указанный порт назначения, т.е. включающих расходы по страхованию груза в пути и его транспортировке (морскому фрахту). Понятие цены СИФ при морских перевозках соответствует понятию «франко — граница страны-импортера» при сухопутных перевозках.

В определенном смысле такое различие в подходе к определению объемов экспорта и импорта выглядит совершенно логичным. Действительно, с точки зрения страны — участницы внешнеторговой сделки, именно пересечение таможенной границы страны в ту либо в другую сторону становится фактом, определяющим совершение операции.

Что касается нашей формулы (2), мы можем измерить совокупный объем как экспорта, так и импорта в одних и тех же ценах — ФОБ, СИФ или каких-либо еще. В этом случае все показатели должны совпадать.

**Товарная (отраслевая) структура** международной (а в равной степени и внешней) торговли показывает нам соотношение различных групп товаров в общем объеме соответствующих операций. В данном случае, осо-

<sup>1</sup> В международной торговле, как уже отмечалось, традиционно выделяются две крупнейших составляющих — торговли товарами и торговли услугами. Вместе с тем нередко вторая группа, оценка величины которой порождает дополнительные трудности, рассматривается отдельно. В этом случае показатели объема экспорта (а в равной степени и импорта) включают лишь данные об операциях в товарном секторе.

<sup>2</sup> Франко (ит. *franco* — свободный) — термин, обозначающий условие передачи прав от продавца к покупателю продукции при ее доставке, до выполнения которого коммерческие расходы на транспортировку и страхование продукта несет продавец.

бенно применительно к внешней торговле отдельно взятых стран, целесообразно говорить и о товарной структуре экспорта, и о товарной структуре импорта. Сопоставление этих показателей позволяет сделать целый ряд выводов, характеризующих не только внешнеэкономическую деятельность того или иного государства, но и общее экономическое положение страны.

Дело в том, что на уровне конкретных национальных экономик товарная структура экспорта и импорта не совпадают, а в целом ряде случаев различаются принципиальным образом. Например, в 2012 г. в экспорте России на долю минеральных продуктов приходилось 71,4%, а на долю машин, оборудования и транспортных средств — 5%. В том же году удельный вес указанных товарных групп в импорте составлял соответственно 2,4% и 49,9%. При этом в международной торговле в целом товарная структура экспорта и импорта совпадают.

Несомненную как научную, так и практическую ценность представляет также анализ динамики товарной структуры внешней торговли за определенный период. Если дополнить его сопоставлением с выполненным на той же временной базе анализом динамики товарной структуры международной торговли, то мы получим возможность охарактеризовать изменение конкурентных позиций данной национальной экономики в общей системе всемирного хозяйства.

**Географическая структура** международной (а в равной степени и внешней) торговли характеризует долю отдельных стран и групп государств в общем объеме соответствующих операций купли-продажи. На уровне всемирного хозяйства это позволяет нам выделить те страны, на которые приходится основная часть как экспорта, так и импорта, изменение соотношения сил между ними. Так, в 2014 г., по данным ВТО, КНР осуществила 12,4% от общего объема товарных экспортных операций в мире, США — 8,6%, Германия — 8,0%. На долю Российской Федерации в этом же году приходилось лишь 2,6% мирового товарного экспорта. Следует иметь в виду, что географическая структура мирового экспорта и мирового импорта различаются между собой. В частности в 2014 г. удельный вес КНР, США, Германии и России в мировом товарном импорте составлял 10,3%; 12,7%; 6,4% и 1,8% соответственно. Это объясняется несовпадением национальных показателей объемов экспортных и импортных операций. У подавляющего большинства стран наблюдается либо дефицит, либо положительное сальдо торгового баланса.

На уровне отдельных государств географическая структура экспорта и импорта также различаются. Конечно, теоретически можно себе представить ситуацию их совпадения, но к реальной жизни это едва ли применимо. Анализ этих показателей, особенно выполненный в динамике за определенный период времени, способен дать повод для серьезных размышлений и выводов.

Действительно, разве не поразителен тот факт, что доля СССР и его правопреемницы Российской Федерации во внешнеторговом обороте Финляндии (для которой СССР в 1980—1987 гг. был крупнейшим торговым партнером) сократилась с 1982—1983 гг. до 1992 г. с 25,9 до 4,8%, отодвинув Россию на шестое место по этому показателю после Германии,

Швеции, Великобритании, США и Франции? Видимо, следует серьезно задуматься и над тем, что доля стран СНГ в экспорте Российской Федерации, составлявшая в 1993 г. 25,1%, снизилась к 2012 г. до 14,8%.

## 10.2. Причины формирования международной торговли

**Разделение труда: значение и сущность.** Почему страны устанавливают между собой торговые отношения? Причина, лежащая в основе международной торговли в принципе та же, что и в случае торговых отношений, устанавливаемых хозяйствующими субъектами в рамках отдельно взятой национальной экономики. Иными словами, речь, по существу, идет об условиях формирования рыночных связей между производителями и потребителями.

В качестве важнейшего условия формирования рынка выступает *разделение труда*. Действительно, пока все хозяйствующие субъекты заняты производством подавляющего большинства необходимых для удовлетворения их потребностей продуктов или (что практически одно и то же) выпускают одинаковые изделия, говорить о рыночных формах связи не приходится. Хозяйствующий субъект «А» ощутит необходимость приобрести обувь, производимую хозяйствующим субъектом «Б», только в том случае, когда он сам ее не изготавливает. Вместе с тем «А» должен выпускать одежду, в которой в силу тех же причин испытывает потребность «Б». Устойчивая заинтересованность во взаимном обмене между нашими хозяйствующими субъектами будет существовать только при условии производства каждым из них принципиально отличающейся друг от друга продукции. Иными словами, между «А» и «Б» должно иметь место разделение труда с вытекающей из него специализацией производства.

Нелишне будет отметить, что, с точки зрения условий возникновения отношений купли-продажи, разделение труда необходимо, но отнюдь не достаточно. Мы без особого труда можем представить себе ситуацию, при которой существование разделения труда не сопровождается установлением рыночных отношений.

Наиболее очевидным примером в данном случае может быть семья. В ее рамках всегда существовало и сегодня продолжает существовать определенное разделение труда между мужем и женой, родителями и детьми, братьями и сестрами. В то же время обмен результатами деятельности между членами семьи не принимает форму торговли. Аналогичным образом не опосредуется рынком связь между выполняющими различные операции работниками предприятия, последовательно превращающими исходное сырье в готовую продукцию. Происходит это потому, что в обоих вышеприведенных примерах производитель не противостоит потребителю как самостоятельный и обособленный субъект хозяйствования, распоряжающийся произведенным продуктом на правах собственника.

В контексте международной торговли проблема обособленности товаропроизводителей имеет свою весьма любопытную специфику. С одной стороны, здесь взаимодействуют друг с другом не просто хозяйствующие

субъекты, специализирующиеся на различных видах деятельности, но компании разной национальной принадлежности. Получается как бы «двойная обособленность». С другой стороны, по имеющимся оценкам, примерно треть оборота международной торговли приходится сегодня на поставки, осуществляемые внутри транснациональных компаний (ТНК). Предприятия, расположенные в различных странах при этом обмениваются продукцией, которая при необходимости пересекает государственные границы. По существу, эти предприятия образуют единый хозяйственный комплекс. В этом случае обособленность носит, в известной степени, относительный характер<sup>1</sup>.

Разделение труда, при всей своей кажущейся на первый взгляд простоте и очевидности, в действительности весьма сложно и многопланово. Начнем с того, что оно представляет собой распределение хозяйствующих субъектов между различными видами деятельности. Это наиболее очевидная и не вызывающая каких-либо возражений и негативных ассоциаций ипостась. При этом рассматриваемое в долгосрочной перспективе разделение труда может, по крайней мере отчасти, интерпретироваться как более или менее длительное закрепление хозяйствующих субъектов за определенными видами деятельности.

Применительно к последнему обстоятельству следует обратить внимание на серьезные отрицательные последствия и побочные эффекты, к которым приводит развитие и углубление разделения труда. Они настолько значимы, что даже видевший в нем важнейший фактор роста производительности труда и увеличения общественного богатства великий английский экономист Адам Смит считал необходимым это отметить.

В частности, он писал: «Умственные способности и развитие большей части людей необходимо складываются в соответствии с их обычными занятиями. Человек, вся жизнь которого проходит в выполнении простых операций... не имеет случая и необходимости изощрять свои умственные способности или упражнять свою сообразительность... становится таким тупым и невежественным, каким только может стать человеческое существо... Однообразие его неподвижной жизни естественно подрывает мужество его характера... Оно ослабляет даже деятельность его тела и делает его неспособным напрягать свои силы сколько-нибудь продолжительное время для иного какого-либо занятия, кроме того, к которому он привык. Его ловкость и умение в собственной профессии представляются, таким образом, приобретенными за счет его умственных, социальных и военных качеств»<sup>2</sup>.

Анализируемое с несколько иной точки зрения разделение труда представляет собой диалектическое единство двух прямо противоположных тенденций — обособления и объединения. С одной стороны, разделение труда, расчлняя воспроизводственный процесс на отдельные самосто-

---

<sup>1</sup> В ходе дальнейшего рассмотрения мы будем исходить из того, что условие обособленности (фактически достаточное для возникновения рыночных отношений) автоматически соблюдается.

<sup>2</sup> См.: *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.

тельные фазы и операции, обособляет друг от друга выполняющих их хозяйствующих субъектов, в известной степени даже противопоставляет их друг другу. С другой стороны, под влиянием разделения труда хозяйствующие субъекты оказываются тесно связаны друг с другом. Между ними устанавливаются прочные экономические связи, в основе которых лежит взаимная зависимость производителей различных видов товаров и услуг. Важно подчеркнуть, что объединяющая сила таких связей, в конечном счете, значительно превосходит военные, политические, идеологические и любые другие факторы.

Все сказанное выше в полной мере относится и к разделению труда на уровне отдельных индивидуумов, и к разделению труда на уровне предприятий, и к представляющему для нас особый интерес разделению труда на уровне национальных экономик — международному разделению труда. К его более подробному рассмотрению мы теперь и переходим.

**Международное разделение труда и факторы его развития.** Международное разделение труда представляет собой высшую ступень в развитии общественного территориального разделения труда, опирающегося на устойчивую экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на определенных видах продукции. Участники МРТ, производя в рамках своей специализации больше товаров и услуг, чем им необходимо для внутреннего потребления, экспортируют образовавшиеся излишки и используют полученный доход для приобретения за рубежом тех изделий, выпуск которых ими самими либо не осуществляется вообще, либо осуществляется в недостаточном количестве.

Если рассматривать МРТ в контексте более или менее длительного закрепления хозяйствующих субъектов за определенными видами деятельности, то следует иметь в виду, что в данном случае негативные последствия, отмеченные выше применительно к положению отдельных индивидуумов, проявляются порою с не меньшей силой.

Как известно, с точки зрения своих потребительских свойств товары качественно разнородны — они удовлетворяют все многообразие различных потребностей, как каждого отдельного человека, так и человеческого общества в целом. Поскольку эти потребности ранжированы, например, по степени своей важности или престижности, то аналогичным образом оказываются ранжированы и товары. Очевидным подтверждением этому становится тот факт, что спрос на различные виды изделий характеризуется различными параметрами эластичности (рассчитываемой как в зависимости от изменения цены, так и в зависимости от изменения дохода).

Таким образом, установившееся в рамках сформировавшейся на тот или иной период времени системы международного разделения труда закрепление некой национальной экономики за производством непрестижной, неперспективной товарной продукции способно зафиксировать на достаточно длительный срок ее «второсортный» статус. В этом смысле термин «сырьевой придаток» не просто несет на себе печать аристократического снобизма и чувства априорного превосходства метрополии по отношению к колонии, но и отражает определенное экономическое неравенство субъектов международной торговли. Действительно, как текущее состояние,

так и перспективы развития страны, в общем объеме экспорта которой более половины приходится, например, на нефть и газ, оцениваются иначе, нежели государства, экспортирующего преимущественно высокотехнологичные виды продукции обрабатывающей промышленности.

Попробуем теперь взглянуть на международное разделение труда с точки зрения диалектического единства обособления и объединения. В данном случае мы можем констатировать, что, специализируясь на производстве определенных видов продукции, национальные экономики начинают все больше отличаться, в известном смысле слова обособливаться друг от друга, с необходимостью обретают свои особые, только им присущие специфические черты. Однако одновременно с нарастанием указанной выше обособленности, страны, включенные в систему международного разделения труда, испытывают усиливающуюся потребность во взаимодействии. Возникающие между ними различия порождают взаимодополняемость, или комплементарность, отдельных национальных экономик. Чем глубже специализация, тем в большей мере государства нуждаются друг в друге для обеспечения нормального воспроизводственного процесса.

Из этого следует, что развитие международной торговли и других форм внешнеэкономических связей, с одной стороны, способствует согласованию интересов участников всемирного хозяйства, сглаживанию и смягчению существующих между ними противоречий. С другой стороны, включение национальной экономики в систему международного разделения труда увеличивает ее зависимость от других участников всемирного хозяйства и, следовательно, уязвимость по отношению к разнообразным внешним «шокам», в том числе и к попыткам давления со стороны зарубежных государств. Тем самым создаются предпосылки обострения противоречий и возникновения конфликтов между субъектами мирохозяйственной системы. Обе указанные тенденции действуют одновременно, тесно переплетаясь друг с другом и порождая в результате многочисленные коллизии драматического, а нередко и трагического свойства.

#### Мнение специалистов

В связи с этим интересно рассмотреть два высказывания.

Первое из них принадлежит Джону Миллю, который писал: «Торговля первая научила народы смотреть со взаимным доброжелательством на богатство и процветание любого из них. Раньше каждый патриот, недостаточно развитый для того, чтобы считать себя гражданином мира, желал, чтобы все страны, кроме его собственной, были слабыми, бедными и плохо управлялись. Теперь он видит в их богатстве и прогрессе прямой источник богатства и прогресса своей страны. Внешняя торговля превращает войну в архаизм, усиливая и укрепляя личные интересы, по природе своей противоположные войне»<sup>1</sup>.

В свою очередь Дж. Кейнс отмечал: «Войны имеют разные причины. Диктаторы и прочие, кому войны сулят, как они по крайней мере надеются, приятное волнение, могут без труда играть на естественной воинственности народов. Но самое большое значение имеют помогающие им раздувать пламя народного гнева экономические

<sup>1</sup> Милль Дж. С. Основы политической экономии : пер. с англ. в 3 т. М. : Прогресс, 1980. Т. 2. С. 344–345.

причины войны, а именно — чрезмерный рост населения и конкурентная борьба за рынки. Именно второй фактор... вероятно, сыграл основную роль в XIX в. и может сыграть ее опять»<sup>1</sup>.

От чего зависит конкретный вариант международного развития труда, складывающийся в каждый данный период времени? Принято говорить о целой *системе факторов*, обуславливающих его формирование. К ним прежде всего следует отнести природно-географические различия, которые исторически, да и логически оказываются в данном случае исходными. Природно-климатические условия, наличие природных ресурсов того или иного вида и тому подобные факторы на протяжении достаточно длительного периода времени были естественной и главной основой специализации государств на выпуске определенных видов продукции. Позднее все более заметную роль в формировании МРТ стали играть социально-экономические условия, к числу которых следует отнести уровень экономического развития, сложившиеся исторические особенности, принадлежность к тому или иному типу социально-экономической системы. Наконец, в современных условиях ключевое значение начинают приобретать потребности развития научно-технического прогресса.

Именно из-за последнего фактора в последние десятилетия господствующее направление в МРТ все более занимает внутриотраслевое разделение на основе предметной и в особенности подетальной и технологической специализации производства.

## 10.3. Теории международной торговли

### 10.3.1. Теория сравнительных преимуществ

**Анализ международной торговли предшественниками классической школы.** Теория сравнительных преимуществ была разработана великим английским экономистом *Давидом Рикардо* в первой четверти XIX в. Вместе со своим соотечественником *Адамом Смитом* (главное произведение которого «Исследование о природе и причина богатства народов» увидело свет в 1776 г.) он считается одним из корифеев классической школы, заложившей основы современной экономической науки. Формирование классической школы происходило в борьбе с господствовавшей на протяжении XVI–XVII вв. меркантилистской доктриной. Не вдаваясь во все детали, остановимся на тех аспектах меркантилизма, которые имели принципиальное значение для разработки теории международной торговли классической школой<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. М. : Образование, 1978. С. 457.

<sup>2</sup> Подробный анализ теоретического наследия меркантилистов, общая оценка научной ценности их основных положений и полученных выводов (как с точки зрения соответствия социально-экономическим реалиям той эпохи, так и с позиций дальнейшего развития науки) дается в курсе «История экономических учений».

Меркантилисты фактически исходили из того, что совокупный объем мирового общественного богатства<sup>1</sup>, конечным воплощением которого им представлялись металлические деньги, был фиксированной величиной. В обозримой перспективе ее рост в сколько-нибудь значительных размерах невозможен. В то же время по отношению к совокупному богатству каждой отдельной страны ситуация выглядит иначе. Здесь ни о какой жесткой фиксации говорить не приходится. Напротив, в первую очередь на основе осуществления внешнеторговых операций, постоянно происходит межстрановое перераспределение «общего пирога», в результате которого одни государства становятся (как абсолютно, так и относительно) богаче, а другие — беднее.

Из этого вытекает совершенно определенное представление о природе международной торговли и оптимальных условиях ее осуществления. Во-первых, исходные положения меркантилистской доктрины не оставляют иной возможности, кроме как изображать международную торговлю в виде так называемой «игры с нулевой суммой»<sup>2</sup>. В рамках такого представления обогащение одного из торгующих государств происходит в результате и за счет снижения уровня благосостояния его партнеров. Следовательно, международная торговля в конечном счете представляет собой борьбу каждого против всех, а сфера мирохозяйственных связей — не более чем совокупность конфликтов и антагонистических противоречий. Во-вторых, в соответствии с духом и буквой меркантилизма, шансы той или иной страны на то, чтобы в результате осуществления на международном рынке операций купли-продажи улучшить свое благосостояние, тем выше, чем более активную и целенаправленную внешнеторговую политику она проводит. Именно такая политика, получившая название *протекционизм*, наилучшим образом обеспечивает как формирование, так и усиление национальных конкурентных позиций, гарантирующих успех в борьбе с зарубежными участниками международной торговли.

**Теория абсолютных преимуществ.** То, что представлялось правильным и даже истинным сторонникам меркантилистской доктрины, для смеившей ее школы таковым естественно не было. Более того, все основные положения меркантилизма были подвергнуты А. Смитом и его последователями безжалостной критике, фактически ставшей своеобразным фундаментом, на котором строилось все здание классической школы.

Страны располагают различными (как качественно, так и количественно) факторами производства. Национальные экономики отличаются по плотности населения, квалификации рабочей силы, климату, плодородию почвы, запасам природных ресурсов, машинам и оборудованию

---

<sup>1</sup> Проблема природы общественного богатства, факторов и условий его роста на протяжении большей части истории развития экономической науки была для нее центральной, что обуславливало как постановку соответствующих задач, так и характер проводимых исследований.

<sup>2</sup> Под «игрой с нулевой суммой» принято понимать любые виды взаимодействия, в ходе которого улучшение положение одного из участников равнозначно ухудшению положения другого или других, а суммарная величина подлежащего распределению «пирога» не меняется.

и т.д. Подобные различия, как правило, носят достаточно устойчивый, долгосрочный характер, что связано с относительно низкой международной мобильностью многих факторов производства. Поэтому необходимые для выпуска одних и тех же товаров издержки будут отличаться от страны к стране. Именно это и формирует, по мнению А. Смита, базу для международной торговли.

Для того чтобы лучше понять общую логику его рассуждений и итоговые выводы, рассмотрим так называемую *модель «2 × 2»*, в рамках которой всемирное хозяйство состоит только из двух стран, производящих только два товара (например, зерно и ткань). При этом оба они в принципе необходимы для нормального осуществления воспроизводственного процесса. Подход А. Смита предполагает наличие двух возможных вариантов специализации и, соответственно, развития международной торговли.

В первом случае в силу определенных объективных обстоятельств (например, природно-климатических условий) каждая из стран-участниц всемирного хозяйства может производить только один из двух названных товаров. Представив это в виде простейшей матрицы, получим:

Субъект отношений	Товар	
	ткань	зерно
Страна А	Производится	Не производится
Страна Б	Не производится	Производится

Как нетрудно заметить, в данном случае существует естественная основа для установления торговых связей между странами А и Б.

Второй вариант строится на несколько более сложной предпосылке. Суть ее заключается в следующем. Хотя и ткань, и зерно в принципе могут производиться как в стране А, так и в стране Б, но условия их производства таковы, что выпуск квадратного метра ткани обходится дешевле в первой стране, а выращивание килограмма зерна, напротив, во второй. Представив это в виде простейшей матрицы, получим:

Субъект отношений	Производство на единицу используемых ресурсов	
	ткань, м <sup>2</sup>	зерно, кг
Страна А	10	5
Страна Б	5	10

И здесь существование условий для установления торговых связей между А и Б не вызывает сомнений.

Применительно к обоим рассмотренным случаям принято говорить о существовании **абсолютных преимуществ**. Они имеют место в том случае, когда данная страна может осуществлять производство определенного товара с меньшими издержками, т.е. используя меньшее количество ресурсов, чем ее потенциальные внешнеторговые партнеры. Именно на производстве таких товаров стране и следует специализироваться, продавая их излишки по каналам международной торговли в обмен на продукцию, выпуск которой в стране не осуществляется.

Таким образом, А. Смит дал принципиально отличную от меркантилистской трактовку. Уже сама природа международной торговли, в его интерпретации, выглядит иначе. Это уже не борьба каждого против всех. Наоборот, в результате установления торговых связей между государствами любое из них оказывается в выигрыше, либо получая в свое распоряжение те товары, которые оно само в принципе не в состоянии производить, либо приобретая зарубежную продукцию по ценам значительно ниже тех, которые могут обеспечить отечественные производители. Иными словами, международная торговля превращается в деятельность, приносящую выгоду всем участникам. Никто из них не наживается за счет других, никто не проигрывает.

Второе принципиальное отличие не столь очевидно на первый взгляд. Речь идет о внешнеэкономической политике государства, проведение которой в наибольшей степени способствовало бы увеличению общественного богатства. Меркантилистская доктрина, как уже отмечалось выше, со всей определенностью делает выбор в пользу протекционизма, предусматривающего активное вмешательство государства для защиты интересов отечественных производителей. Что же касается А. Смита, то он ратует за *фритредерство* (от англ. *free trade* — свободная торговля), т.е. политику, предполагающую минимальную государственную интервенцию в хозяйственный процесс.

При этом логика рассмотрения внешнеэкономической сферы ничем не отличается от логики анализа процессов, протекающих внутри отдельно взятой национальной экономики. Система разделения труда объединяет хозяйствующих субъектов, каждый из которых стремится к достижению собственного блага и не думает об общественных интересах, в единый «меновой союз». Все его участники зависят друг от друга, поскольку ни один не в состоянии обеспечить себя всем необходимым для нормальной жизнедеятельности. В этих условиях каждый, действуя в своих корыстных интересах, вынужден производить товары или услуги, необходимые всем прочим. Чем лучше он служит обществу, тем больше возможностей получает для улучшения своего положения.

С этой точки зрения любые формы государственного вмешательства представляют собой ни что иное как дополнительные преграды на пути хозяйствующих субъектов, руководствующихся целями максимизации собственного благосостояния, а потому и с необходимостью ориентирующихся на максимально эффективное служение общественному благу. Чем больше эти преграды, тем хуже и для тех, на чьем пути они непосредственно стоят, и для общества в целом.

Проведенный А. Смитом анализ позволил по-новому взглянуть на природу международной торговли, выявить ее последствия для стран-участниц. И в то же время уже вскоре после своего создания теория абсолютных преимуществ далеко не во всех отношениях могла удовлетворить предъявляемым ей требованиям. Несмотря на многие очевидные преимущества, предложенная трактовка носит в известной мере ограниченный, частный характер.

Действительно, она (как в период жизни своего создателя, так и в настоящее время) в состоянии объяснить закономерности формирования лишь

определенной части внешнеторговых потоков. Речь идет либо об обмене продукцией, на производство которой те или иные государства обладают своего рода природной монополией, либо о торговле между странами, находящимися на примерно одинаковой ступени экономического развития. Что же касается достаточно значимого сектора международной торговли — связям между государствами, существенно отличающимися друг от друга по степени экономической зрелости, то в этом отношении теория абсолютных преимуществ не может использоваться.

Еще один момент, на который следует обратить внимание, связан с тем, что А. Смит, пытаясь преодолеть очевидную односторонность позиции меркантилистов, впал в противоположную крайность. Если критикуемая им школа видела в международной торговле лишь «игру с нулевой суммой», игнорируя при этом взаимную выгоду, которую участники, как правило, могут извлечь из операций купли-продажи, то сам Смит по существу вывел за скобки своего анализа противоположность интересов субъектов международной торговли.

Из двух названных выше недостатков теории абсолютных преимуществ наибольшее внимание к себе со стороны непосредственного преемника А. Смита в роли лидера английских экономистов — Д. Рикардо — привлек первый. Создавая свою теорию, он попытался предложить такое объяснение, которое подходило бы к тем случаям, в отношении которых принцип абсолютных преимуществ не работает.

**Формирование внешнеторговых потоков на основе сравнительных преимуществ.** Итак, Д. Рикардо<sup>1</sup> стремится применительно к условиям той же модели «2 × 2» ответить на вопрос: как быть, если одна из стран имеет абсолютное преимущество по обоим продуктам, т.е. может произвести в расчете на единицу ресурсов и больше ткани, и больше зерна. Иными словами, одно из государств в нашем условном всемирном хозяйстве будет страной с развитой экономикой (СРЭ), другое — развивающейся страной (РС).

Представив это в виде простейшей матрицы, получим:

Субъект отношений	Производство на единицу используемых ресурсов	
	ткань, м <sup>2</sup>	зерно, кг
Страна с развитой экономикой	8	4
Развивающаяся страна	1	2

Существует ли и в этом случае возможность для взаимовыгодной торговли? Д. Рикардо дает положительный ответ на этот вопрос. Ключевым условием, по его мнению, оказывается наличие не абсолютных, а **сравнительных преимуществ**. Сравнительное преимущество имеет место в том

<sup>1</sup> В различных учебниках и учебно-методических пособиях можно встретить разные интерпретации теории сравнительных преимуществ. Часть из них почти дословно воспроизводит оригинальный текст Д. Рикардо, другие излагают основное содержание теории своими словами, с использованием современной экономической терминологии. В данном случае авторы идут по второму пути, который, по их мнению, позволяет более доходчиво и понятно донести до читателя основную идею великого английского экономиста.

случае, когда страна может осуществлять производство данного товара с меньшими альтернативными издержками<sup>1</sup>.

В нашем случае РС будет иметь сравнительное преимущество в производстве зерна. Действительно, для увеличения его производства на 1 кг она должна будет сократить выпуск ткани на 0,5 м<sup>2</sup>. Что касается СРЭ, то ей для увеличения производства зерна на 1 кг необходимо сократить выпуск ткани на 2 м<sup>2</sup>. Иными словами, альтернативные издержки производства зерна для РС в 4 раза ниже, чем для СРЭ. В отношении производства ткани ситуация будет прямо противоположная. Для получения дополнительно 1 м<sup>2</sup> ткани СРЭ должна будет сократить производство зерна на 0,5 кг, «жертва» со стороны РС для достижения того же результата составит 2 кг. Это означает, что альтернативные издержки производства ткани для СРЭ в 4 раза ниже, чем для РС.

Если страна стремится извлечь выгоду от участия в международной торговле, то ей следует специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, по которым она имеет сравнительные преимущества. Когда в двух странах альтернативные издержки производства двух товаров различны, то обе они могут выиграть в результате взаимной торговли, если каждая из них будет специализироваться на производстве и, соответственно, на экспорте того товара, по которому она имеет сравнительно более низкие альтернативные издержки.

Итак, даже для стран, находящихся на различных ступенях экономического развития, торговля может быть взаимовыгодна. Но какова конкретная величина такой выгоды?

Предположим, что в нашем примере внутренние рынки обеих стран более или менее близки к состоянию совершенства, и, следовательно, цены зерна и ткани отражают сравнительные издержки их производства. Иными словами, на рынке РС цена 1 кг зерна равна цене 0,5 м<sup>2</sup> ткани, а на рынке СРЭ — цене 2 м<sup>2</sup> ткани. Предположим далее, что, решив действовать в соответствии с требованиями теории сравнительных преимуществ, наши страны начинают специализироваться и обмениваться друг с другом. Пускай при этом в международной торговле установится такой относительный уровень цен, что 1 кг зерна будет стоить ровно столько, сколько 1 м<sup>2</sup> ткани<sup>2</sup>.

В этих условиях торговля действительно будет носить взаимовыгодный характер. Что касается специализирующейся на производстве зерна РС, то

---

<sup>1</sup> Идея альтернативных издержек — одна из основополагающих для современной ортодоксальной экономической теории. Отталкиваясь от того предположения, что хозяйствующие субъекты принимают взаимоисключающие (т.е. альтернативные) решения по поводу распределения ограниченных ресурсов, утверждается, что, выбрав один из вариантов, они неизбежно теряют те выгоды, с которыми была бы сопряжена реализация другого. Таким образом, издержки отказа от наилучшего из отвергнутых вариантов как раз и представляют собой альтернативные издержки.

<sup>2</sup> Данное ценовое соотношение выбрано нами произвольно и, естественно, не представляет собой единственно возможное. Однако изменение сравнительного уровня цен с неизбежностью повлечет за собой межстрановое перераспределение выгод и преимуществ, с которыми сопряжено установление внешнеторговых связей между рассматриваемыми государствами.

для получения дополнительно 1 м<sup>2</sup> ткани ей теперь необходимо «жертвовать» только 1 кг зерна, в то время как до установления торговых отношений для этого требовалось 2 кг зерна. В выигрыше оказывается и СРЭ, так как теперь для получения дополнительно 1 кг зерна ей необходимо экспортировать («пожертвовать») 1 м<sup>2</sup> ткани, в то время как до установления торговых отношений эта величина составляла 2 м<sup>2</sup> ткани.

Еще нагляднее последствия установления внешнеторговых связей как для отдельных государств, так и для всемирного хозяйства в целом можно проследить в том случае, если перейти к анализу совокупных товарных потоков. Для этой цели мы будем использовать уже рассмотренный пример, дополнив его данными, необходимыми для построения таблиц производственных возможностей и границ производственных возможностей (ГПВ) обеих стран.

Допустим, производственные возможности для РС следующие:

Зерно, кг	Ткань, м <sup>2</sup>
1000	0
800	100
600	200
400	300
200	400
0	500

На основе этих данных построим схему ГПВ (рис. 10.1).

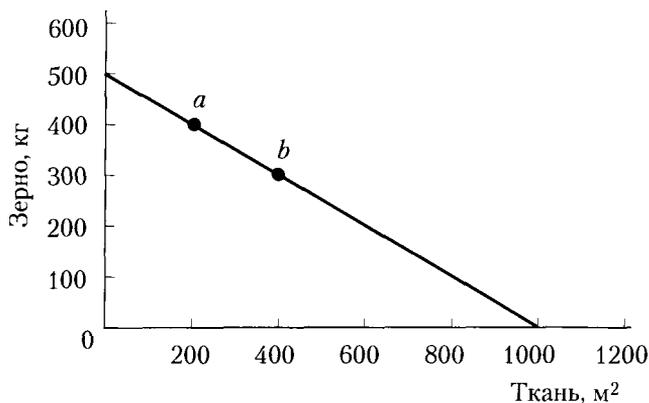


Рис. 10.1. Границы производственных возможностей для развивающейся страны

В свою очередь, производственные возможности для СРЭ представим следующим образом:

Зерно, кг	Ткань, м <sup>2</sup>
1200	0
1000	400

Зерно, кг	Ткань, м <sup>2</sup>
800	800
600	1200
400	1600
200	2000
0	2400

На основе этих данных построим соответствующую схему ГПВ (рис. 10.2).

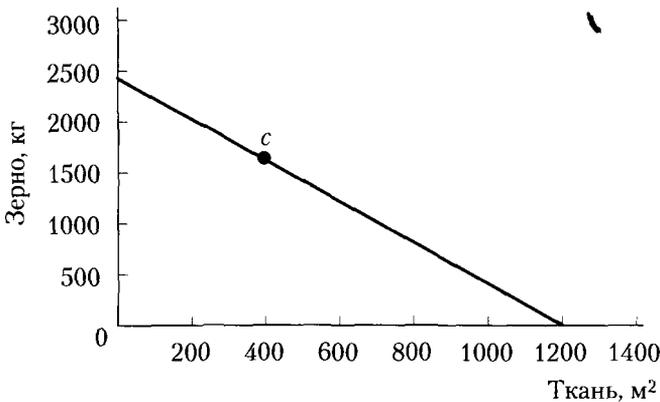


Рис. 10.2. Границы производственных возможностей для страны с развитой экономикой

Предположим, что первоначально оба наших государства развиваются как «закрытые экономики». Вспомним, что ГПВ (применительно к условиям полного и эффективного использования имеющихся ресурсов<sup>1</sup>) представляет собой всю совокупность вариантов, из которых страна может осуществлять свой выбор. Допустим, что для РС этот выбор соответствует точке *a* (200 кг зерна и 400 м<sup>2</sup> ткани) на рис. 10.1, а для СРЭ — точке *c* (400 кг зерна и 1600 м<sup>2</sup> ткани) на рис. 10.2.

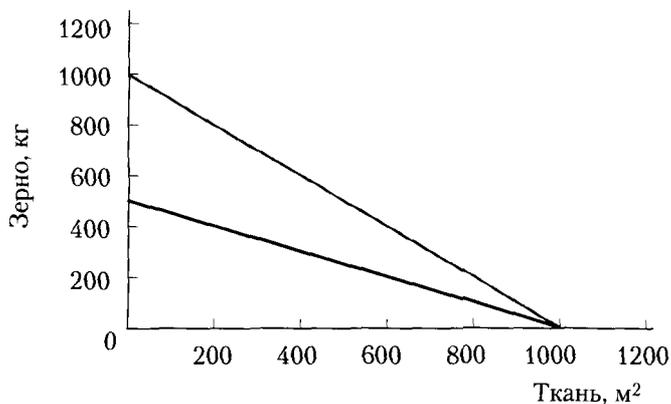
Применительно к сформулированным выше условиям мы можем сделать два имеющих принципиальное значение вывода:

**А.** Соответствующие точкам *a* и *c* уровни производства одновременно и однозначно определяют для РС и СРЭ уровни потребления. Иными словами, ГПВ служит в то же время и границей возможного потребления (ГВП);

**Б.** Данный выбор для каждой из стран может осуществляться автономно и независимо друг от друга. Иными словами, если предположить, что РС изменила бы свое решение и переместилась бы в точку *b*, то это не повлекло бы за собой необходимость каких-либо действий со стороны СРЭ.

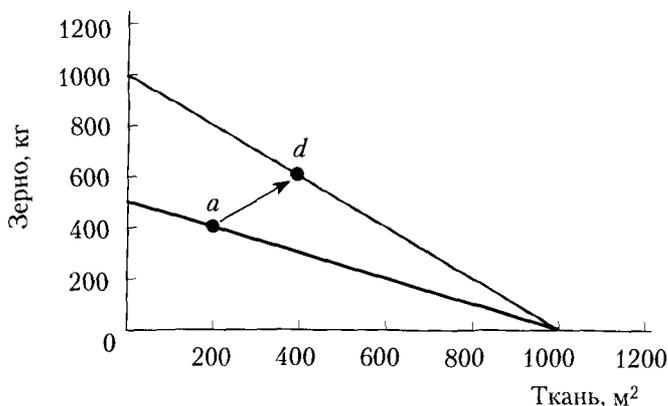
<sup>1</sup> Данная предпосылка в определенной степени труднореализуема. Вместе с тем включение ее в модель существенно повышает степень ее наглядности.

Теперь посмотрим, к каким последствиям приведет установление между РС и СРЭ внешнеторговых отношений на основе выявленных сравнительных преимуществ, предполагающих специализацию первой из них на земледелии и второй — на выпуске ткани. Пусть, как и ранее, цены во взаимной торговле устанавливаются так, что 1 м<sup>2</sup> ткани стоит столько, сколько 1 кг зерна. Теперь РС, произведя 1000 кг зерна, может свой урожай обменять как полностью, так и частично на производимую СРЭ ткань. Это означает, что возможные варианты выбора для РС располагаются вдоль новой границы, представленной на рис. 10.3.



*Рис. 10.3. Границы возможного потребления для развивающейся страны, участвующей в международной торговле*

Как нетрудно заметить, установление внешнеторговых отношений оказывается для РС весьма выгодным, поскольку позволяет обеспечить новый, более высокий уровень потребления применительно как к ткани, так и к зерну. Предположим, что РС принимает решение разделить весь собранный урожай зерна на две неравные части — 400 кг для внутренних нужд, 600 кг для обмена на ткань по каналам международной торговли. На рис. 10.4 наглядно представлены результаты такого решения.



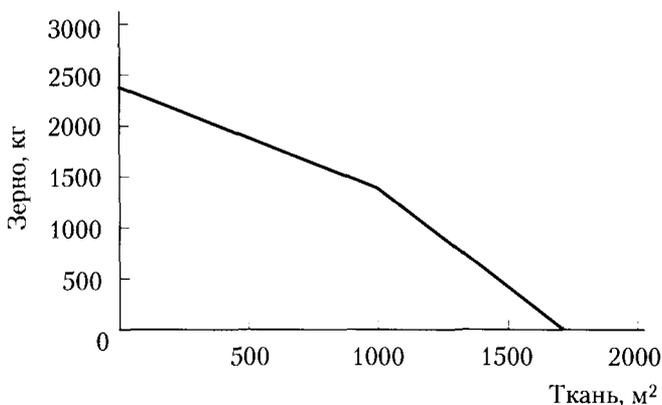
*Рис. 10.4. Последствия установления внешнеторговых отношений для развивающейся страны*

Теперь РС обеспечивает уровень потребления 400 кг по зерну и 600 м<sup>2</sup> по ткани, что перемещает ее из точки *a* в точку *d*, повышая тем самым общий уровень благосостояния.

Итак, один из участников торговли со всей очевидностью оказывается в выигрыше. Однако для того, чтобы сделать окончательные выводы относительно ее общего воздействия, необходимо оценить последствия установления внешнеторговых связей и для СРЭ, ведь односторонние выгоды способна приносить и торговля, осуществляемая в режиме «игры с нулевой суммой».

Руководствуясь положениями теории сравнительных преимуществ, СРЭ начинает специализироваться на производстве ткани, обеспечивая ее выпуск на уровне 2400 м<sup>2</sup>. Эта ткань предназначается как для внутреннего потребления, так и для обмена на выращиваемое РС зерно. В итоге СРЭ, аналогично своему внешнеторговому партнеру, сталкивается с новыми вариантами выбора.

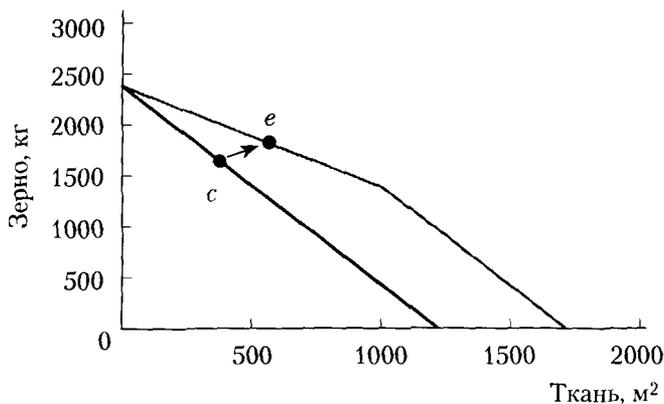
Прежде чем дать графическую интерпретацию, мы должны принять во внимание одно немаловажное обстоятельство. Как уже отмечалось выше, в рамках модели «2 × 2» всемирное хозяйство состоит только из двух государств. Следовательно, общий объем произведенного в условиях 100%-ной специализации зерна составляет лишь 1000 кг. При данных обстоятельствах СРЭ теоретически может обменять на производимое РС зерно только 1000 м<sup>2</sup> ткани, а применительно к остальным 1400 м<sup>2</sup> она вынуждена будет вернуться к условиям, диктуемым технологическими коэффициентами замены (0,5 кг зерна за каждый м<sup>2</sup> ткани). Иными словами, искомый график должен выглядеть следующим образом (рис. 10.5).



**Рис. 10.5. Границы возможного потребления для страны с развитой экономикой, участвующей в международной торговле**

Как нетрудно заметить в этом случае и СРЭ имеет возможность *повысить уровень своего благосостояния* по сравнению с исходным положением «закрытой экономики». Это хорошо видно на рис. 10.6.

Получая от РС 600 кг зерна в обмен на 600 м<sup>2</sup> ткани, СРЭ имеет теперь в своем распоряжении для целей внутреннего потребления 1800 м<sup>2</sup> ткани, т.е. перемещается из точки *c* в более предпочтительную точку *e*.



**Рис. 10.6. Последствия установления внешнеторговых отношений для страны с развитой экономикой**

Сведем полученные результаты в табл. 10.1, которая позволит нам представить в обобщенном виде последствия установления внешнеторговых связей между СРЭ и РС.

*Таблица 10.1*

**Изменение параметров функционирования экономик стран под воздействием международной торговли**

Товар	Развивающаяся страна				Страна с развитой экономикой				Всемирное хозяйство	
	производство	потребление	экспорт	импорт	производство	потребление	экспорт	импорт	производство	потребление
<i>До установления внешнеторговых отношений</i>										
Зерно, кг	200	200	—	—	400	400	—	—	600	600
Ткань, м <sup>2</sup>	400	400	—	—	1600	1600	—	—	2000	2000
<i>В результате установления внешнеторговых отношений</i>										
Зерно, кг	1000	400	600	—	—	600	—	600	1000	1000
Ткань, м <sup>2</sup>	—	600	—	600	2400	1800	600	—	2400	2400

Таким образом, международная торговля, осуществляемая в рамках выбранных нами ценовых соотношений оказывается действительно взаимовыгодной для обоих участвующих в ней государств. Более того, совокупное богатство в масштабах всего всемирного хозяйства также возрастает. Конечно, было бы преувеличением сказать, что международная торговля представляет собой непосредственный источник его увеличения. Ее роль состоит в обеспечении более рационального использования имеющихся ресурсов, наилучший вариант распределения которых теперь ищется применительно к условиям функционирования всемирного хозяйства в целом.

Установление внешнеторговых связей действительно многое меняет для стран-участниц. Убедиться в этом мы можем и применительно к сформулированным ранее выводам **А** и **Б**. Оба они опровергаются в новых условиях.

Во-первых, для каждой отдельно взятой страны (но не для всемирного хозяйства в целом!) уровень производства и уровень потребления теперь не служат жестко связанными понятиями. ГПВ и ГВП *не совпадают*. Смещение последней правее и выше первой по существу показывает нам выигрыш от торговли для соответствующей национальной экономики.

Во-вторых, вступив между собой во внешнеторговые отношения, и РС, и СРЭ *утратили* какую-то частицу своей *автономии*. Применительно к условиям международной торговли, осуществляющейся в рамках модели «2 × 2», взаимное положение точек *d* и *e* на рис. 10.4 и 10.6 жестко детерминировано. Выбор, осуществляемый одним из участников торговли, с одной стороны, зависит от решений, принимаемых вторым, с другой — оказывает прямое и непосредственное влияние на эти решения.

### 10.3.2. Развитие теории международной торговли во второй половине XIX — XX веке

**Теория сравнительных преимуществ после Д. Рикардо.** Было бы верхом наивности предположить, что за прошедшие после выхода в свет основных работ Д. Рикардо без малого двести лет в экономической науке не предпринимались попытки продолжить разработку проблем международной торговли. Это, конечно, не так. Можно и должно говорить как о работах, в которых исходные идеи теории сравнительных преимуществ развивались и углублялись, так и об усилиях, направленных на то, чтобы предложить альтернативную трактовку.

Как мы видели, Д. Рикардо доказал возможность установления между странами, находящимися на разных ступенях экономического развития, взаимовыгодных внешнеторговых связей. Более того, он определил и позволяющие обеспечить это пределы колебания цен международной торговли. Развивая эту идею, *Джон Стюарт Милль* в опубликованной в 1848 г. работе «Основы политической экономии» сделал вывод о том, что в основе ценообразования должен лежать закон спроса и предложения. Его действие ведет к формированию «международной стоимости», на основании которой доходы от суммарного экспорта каждой страны позволяют покрывать расходы на импорт.

Проанализированная в предшествующем вопросе теория сравнительных преимуществ исходила из предпосылки *однородности используемых в производственном процессе ресурсов*. Подобный подход был вполне оправдан и логичен с точки зрения Д. Рикардо, который, как известно, был убежденным и последовательным сторонником трудовой теории стоимости. В соответствии с ней именно человеческий труд служит единственным источником создания стоимости и, следовательно, общественного богатства. Именно поэтому Д. Рикардо в своей работе исчислял сравнительные преимущества на основе сопоставления выраженных в часах рабочего времени затрат труда.

Между тем начиная с середины XIX в. ортодоксальная западная экономическая доктрина все в большей мере отказывалась от трудовой те-

рии стоимости. Во многом это было связано с тем, что *Карл Маркс* именно на ее основе обосновывал неизбежность смены капитализма более прогрессивным, по его мнению, строем — коммунистическим. В контексте нашего анализа следует обратить внимание на *теорию факторов производства*. В соответствии с ней стоимость создается не только трудом (рабочей силой), но и другими факторами производства. Обычно к ним относят также капитал и землю.

Подтверждаются ли сделанные Д. Рикардо выводы применительно к ситуации нескольких разнородных факторов производства, которыми отдельно взятые национальные экономики наделены в разных пропорциях? Принято считать, что первый достаточно убедительный ответ на этот вопрос дали в первой трети XX в. два шведских экономиста — *Эли Хекшер* и *Бертиль Олин*, под именем которых и вошла в историю развития экономической мысли соответствующая концепция (*теория Хекшера — Олина*). Согласно этой теории страна будут иметь сравнительные преимущества по товарам, в производстве которых более важную роль играют факторы, имеющиеся у нее в относительном изобилии.

Необходимо подчеркнуть, что разнородность факторов производства не противоречит теории сравнительных преимуществ. Более того, когда факторы производства дезагрегированы, а различные государства наделены каждым их видом в неравной мере, вариант распределения сравнительных преимуществ, предполагающий наличие предпосылок для взаимовыгодной торговли, может выглядеть еще более убедительно.

Примерно в это же время (в 1936 г.) вышла в свет «Теория международной торговли и ее использование в коммерческой политике» — книга австрийского экономиста *Готтфрида Хэберлера*, практически всю жизнь проведшего в США. В этой работе применительно к анализу внешнеторговых связей впервые использовался принцип убывающей отдачи. Он заключается в том, что по мере перераспределения ресурсов между отраслями меняются так называемые технологические коэффициенты замены и альтернативные издержки. В сочетании с теорией факторов производства это позволило Г. Хэберлеру предложить оригинальную концепцию границы производственных возможностей.

В 1954 г. *Василий Васильевич Леонтьев* предпринял попытку проверить теорию Хекшера — Олина на основе расчета полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт США, которые в то время считались капиталозбыточной страной. Предполагалось, что США экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют — трудоемкие. Результат оказался обратным и получил название «парадокса Леонтьева». Оказалось, что относительный избыток капитала США не отражается на американской внешней торговле. США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали.

В. В. Леонтьев предложил объяснение выявившегося парадокса, совместимое с теорией сравнительных преимуществ. В соответствии с ним фактор труда, входящий в состав американского экспорта, оказался более производительным по сравнению с фактором труда торговых партнеров США, что объяснялось более высокой квалификацией американских

рабочих. На этой основе возникла модель «квалификации рабочей силы», предполагающая интерпретацию квалифицированного и неквалифицированного труда в качестве двух самостоятельных факторов производства.

В 1960-е гг. рядом авторов были предприняты попытки объяснить «парадокс Леонтьева», исходя из решающего воздействия на международную торговлю научно-технического прогресса. В результате появилось расширительное понимание категории «капитал». Выделились «человеческий капитал», «физический капитал», а также «капитал знаний».

Представляется вполне закономерным, что начиная со второй половины XX в. акцент в исследованиях международной торговли делается на научно-техническом прогрессе. В товарной структуре экспорта стран с развитой экономикой возрастает доля наукоемкой, высокотехнологичной продукции. Несмотря на высокие затраты на НИОКР и подготовку и оплату ученых и инженерно-технических работников высокотехнологических отраслей, подобный экспорт дает наивысшую эффективность и рентабельность как с макроэкономической точки зрения, так и на уровне отдельно взятых предприятий. В этих условиях формируется так называемое **неотехнологическое направление** в теории международной торговли.

Это направление исходит из традиционных представлений, но более адекватно отражает реальные процессы развития современной системы международного разделения труда, уделяя особое внимание технологии. В случае теории Хекшера — Олина сравнительные преимущества возникают вследствие минимизации издержек при затратах относительно избыточного фактора. В отличие от этого, неотехнологическая школа связывает основные преимущества с монопольной позицией фирмы (страны), служащей новатором на международном рынке. Отсюда и новая оптимальная стратегия: выпускать и экспортировать не то, что относительно дешевле, а необходимые всем или многим товары, которые пока никто больше производить не в состоянии.

Введение в анализ международной торговли разнородных факторов производства с необходимостью поставило вопрос о влиянии развития внешнеторговых связей на распределение и перераспределение доходов, получаемых собственниками этих факторов. Определенные выводы в этом отношении были сделаны еще Э. Хекшером в его статье «Влияние внешней торговли на распределение дохода» (1919). Однако дальнейшие исследования этой проблемы в первую очередь связаны с именем *Пола Самуэльсона*. Именно им (самостоятельно или в соавторстве с другими экономистами) были сформулированы несколько так называемых теорем, ставших классическими.

Так, согласно *теореме Столтера — Самуэльсона* международная торговля ведет к росту цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена на который падает; *теорема Хекшера — Олина — Самуэльсона* гласит, что международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах; в соответствии с *теоремой Самуэльсона — Джонса*, в результате

торговли увеличиваются доходы собственников фактора, специфического для экспортных отраслей, и сокращаются доходы собственников фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом.

Отталкиваясь от различных предпосылок, описывающих общее состояние факторов производства и динамики цен, эти теоремы позволяют оценить последствия роста торговли для распределения доходов.

В последние десятилетия XX в. получила довольно широкое распространение точка зрения, в основе которой лежит отрицание буквы и духа теории сравнительных преимуществ как в ее исходной, так и модифицированной формах. Утверждается, что в рамках традиционной парадигмы невозможно дать убедительную трактовку причин и закономерностей формирования современных внешнеторговых потоков. Наиболее известным представителем *новой теории торговли* служит американский экономист, лауреат Нобелевской премии *Пол Кругман*. Вместе со своими сторонниками он обратил внимание на все большее распространение так называемой внутриотраслевой торговли, на то, что во многих активно торгующих между собой странах структура и характер факторов производства близки. Для того чтобы объяснить происходящее, необходимо отталкиваться от эффекта экономии масштаба, механизма монополистической конкуренции, учитывать влияние неэкономических факторов. Тем самым на новом витке исторического развития повторяется ситуация второй половины XVIII в., когда А. Смит предложил свою альтернативу меркантилистской доктрины.

Развитие, которое теория сравнительных преимуществ получила на протяжении второй половины XIX — XX вв., обеспечило более глубокую и всестороннюю оценку сущности международной торговли, ее закономерностей и последствий. Это, в свою очередь, позволило обнаружить как дополнительные факторы, способствующие установлению внешнеторговых отношений между странами, так и причины, ограничивающие масштабы международной торговли. Остановимся подробнее на их рассмотрении.

**Дополнительные аргументы в пользу развития торговли.** Пусть имеющиеся на данный момент времени условия не позволяют говорить о возможности установления между той или иной парой национальных экономик взаимовыгодных внешнеторговых отношений на основе сравнительных преимуществ. Однако даже в этом случае, вне зависимости от наличия или отсутствия соответствующих сравнительных преимуществ можно говорить о целесообразности развития торговли.

**Эффект экономии масштаба.** В расчете на возникновение данного эффекта страна может начать наращивать выпуск определенного вида изделий, производя их в объемах, намного превышающих внутренние потребности, и направляя излишки в каналы международной торговли. Как известно, принято выделять два вида экономии масштаба — внутреннюю и внешнюю. В первом случае речь идет об увеличении объема выпуска, обеспечиваемом неизменным количеством предприятий, расширяющих свою деятельность. Во втором случае дополнительная продукция создается в результате увеличения количества функционирующих предприятий.

Для нас принципиальное значение имеет то, что оба названных варианта ведут к снижению себестоимости выпускаемой продукции, а это,

при известных обстоятельствах, в свою очередь, будет способствовать формированию сравнительных преимуществ. В определенном смысле установление внешнеторговых связей создаст предпосылки для собственного последующего существования. Данный фактор имеет наиболее осязаемое значение для малых стран, чей внутренний рынок не настолько велик, чтобы обеспечивать достаточные условия для развития крупномасштабного производства.

*Стимулирование конкуренции.* Достаточно хорошо известно, что конкуренция в большинстве случаев оказывает благотворное воздействие на состояние национальной экономики, заставляя производителей повышать качество производимой продукции, обновлять ее ассортимент, снижать производственные затраты. Ради создания и поддержания на должном уровне конкурентных условий соответствующие органы государственного управления контролируют процессы слияний и поглощений, регулируют деятельность естественных монополий и т.п.

Вместе с тем достижению той же цели может способствовать и международная торговля. Вне зависимости от того, какой вид внешнеторговых операций — экспортные или импортные — получает развитие, отечественные хозяйствующие субъекты оказываются вынуждены взаимодействовать с возросшим (иногда во много раз) количеством конкурентов. Для самих компаний, конечно, конкуренция сопряжена с трудностями, проблемами и издержками. Однако от этого в конечном счете выигрывает все общество в целом.

*Торговля как «локомотив» развития.* В современных условиях экономика любой развитой страны представляет собой сложный народно-хозяйственный комплекс, в рамках которого объединены многочисленные отрасли. Эти отрасли отличаются не только характером выпускаемой продукции, но и той ролью, которую они играют в деле обеспечения экономического роста. Во многих случаях именно развитие внешнеторговых связей позволяет избежать экономического кризиса. В качестве наиболее очевидного примера такого рода можно вспомнить ведущего мирового экспортера — Германию. Только увеличение ее экспортных поставок обеспечивало стране в последние годы положительные значения прироста ВВП.

С теоретической точки зрения, в том случае, если та или иная национальная экономика экспортирует продукцию, спрос на которую характеризуется высокой положительной эластичностью по доходу, резонно ожидать динамичного увеличения экспортной выручки. Полученные средства на основе функционирования системы кооперационных связей будут стимулировать рост хозяйственной активности в других отраслях народного хозяйства. При условии проведения соответствующей экономической политики они могут частично аккумулироваться в государственном бюджете и затем направляться на модернизацию стратегически важных отраслей или решение иных приоритетных задач.

*Национальные различия в спросе.* Предположим, что в стране А потребители предпочитают баранину, а в стране Б — говядину. Предположим также, что существующие природно-климатические и хозяйственные условия наилучшим образом подходят для производства в обоих государствах

и того, и другого вида мяса в пропорции 50:50. В данной ситуации ни фермеры первой, ни фермеры второй страны не должны перераспределять имеющиеся у них ресурсы для обеспечения максимального производства товара, пользующегося спросом на внутреннем рынке. Наоборот, производить следует ровно столько, сколько позволяют природно-климатические и хозяйственные условия. При этом по каналам внешней торговли излишняя баранина, произведенная в стране Б направится потребителям в стране А. Навстречу ей, к радости потребителей страны Б, пойдет произведенная в стране А говядина.

**Факторы, сдерживающие развитие торговли.** Почему, несмотря на очевидные преимущества, предоставляемые международной торговлей участвующим в ней государствам, масштабы внешнеторговых операций оказываются меньше тех, на которые на первый взгляд можно было бы рассчитывать? Более того, как свидетельствует практика, именно национальные экономики, для которых характерны максимальная степень специализации и, как следствие, монокультурный экспорт, как правило, относятся к числу наименее развитых стран современного мира. В чем причина такого, казалось бы, парадоксального хода вещей? На основе рассмотренных выше теоретических положений мы можем сейчас обратить внимание на ряд обстоятельств, позволяющих ответить на эти вопросы.

*Влияние международной торговли на цены факторов производства.* Мы уже отмечали, что современная ортодоксальная теория торговли принимает во внимание наличие нескольких факторов производства, которыми различные национальные экономики наделены далеко не в равной степени. Это создает важные предпосылки для формирования системы международного разделения труда и установления между странами взаимовыгодных внешнеторговых связей. Однако у медали есть и обратная сторона. Проиллюстрируем ее с помощью следующего примера.

Возьмем три группы государств:

- 1) страны Юго-Восточной Азии;
- 2) Канада, Австралия и Аргентина;
- 3) США и страны Западной Европы.

Зададимся вопросом, какой из трех основных известных нам факторов производства будет относительно избыточным в каждой группе государств. Ответ представляется достаточно очевидным. У первой группы относительно избыточна рабочая сила, у второй — земля, у третьей — капитал. Соответственно странам Юго-Восточной Азии целесообразно специализироваться на трудоемкой продукции, Канаде, Австралии и Аргентине — на производстве зерна, США и странам Западной Европы — на выпуске капиталоемкой продукции. Предположим, что, согласившись с нашими доводами, эти страны начинают поступать соответствующим образом. Как повлияет указанная специализация на перспективы развития взаимовыгодной торговли между ними?

На первый взгляд может показаться, что ответ более чем очевиден. Разве мы не убедились уже в том, что именно МРТ и специализация служат тем фундаментом, на котором строится все здание международной торговли? Это действительно так. Вместе с тем чем больше Вьетнам, Филиппины или

Индонезия будут специализироваться на трудоемкой продукции, перераспределяя для этого имеющиеся у них ресурсы, тем больше будет (при прочих равных условиях) спрос на рабочую силу. А это, в свою очередь, повлечет за собой рост заработной платы и постепенную утрату трудом в этих странах черт относительной избыточности в экономическом смысле этого слова.

Таким образом, специализация, базирующаяся на межстрановых различиях в обеспеченности факторами производства, безусловно, приводит к развитию международной торговли. Однако последняя, по достижении определенного уровня, будет, в свою очередь, способствовать постепенному выравниванию цен факторов производства и, следовательно, сокращению указанных различий. Иными словами, международная торговля, переходящая известные пределы, начинает постепенно подрывать свои собственные основы.

*Рост альтернативных издержек.* Наш исходный анализ теории сравнительных преимуществ базировался на ряде предпосылок, некоторые из которых в ходе последующего развития экономической науки были сняты. К их числу относится допущение постоянства технологических коэффициентов замены. Именно поэтому ГПВ на рис. 10.1 и 10.2 был прямой линией.

Если построить ГПВ в соответствии с принципом убывающей отдачи, то она будет представлять собой выпуклую линию. Такой вид ГПВ означает, что по мере движения вдоль нее меняются и альтернативные издержки. Возвращаясь к нашему примеру взаимодействия РС и СРЭ, можем констатировать постепенный, но неуклонный рост этих издержек в результате все более последовательной ориентации на 100%-ную специализацию рассматриваемых государств на производстве соответственно зерна и ткани.

Таким образом, как и в предыдущем параграфе, мы видим, что международная торговля, формируясь на базе сравнительных преимуществ и вытекающего из их межгосударственного распределения труда, по достижении определенного уровня начинает все больше и больше подрывать свои собственные основы. Рост альтернативных издержек «съедает» сравнительные преимущества. В этих условиях дальнейшее расширение внешнеторговых связей не только перестает приносить выгоды странам-участницам, но и становится убыточным и, следовательно, нерациональным с экономической точки зрения.

*Транспортные издержки.* Представленный выше анализ теории сравнительных преимуществ строился, наряду с предпосылкой постоянства технологических коэффициентов замены, на допущении, в соответствии с которым мы абстрагировались от проблем транспортировки произведенной продукции. Между тем в действительности эти проблемы весьма важны. Еще в Англии времен Елизаветы I существовала такая поговорка: «Кто владеет морями, тот контролирует мировую торговлю; тот, кто контролирует мировую торговлю, владеет богатствами мира и, следовательно, самим миром».

Конечно, за прошедшие с той поры четыре столетия многое изменилось. Наряду с морским транспортом, фактически монополизировавшим

на несколько веков доставку внешнеторговых грузов, появились железно-дорожный, автомобильный, трубопроводный и другие виды транспорта. Совершенствуются средства доставки продукции. Однако и сегодня транспортные издержки остаются одним из ключевых факторов, которые принимаются во внимание при оценке целесообразности заключения того или иного внешнеторгового контракта.

В целом о значении транспортной составляющей для международной торговли позволяет, хотя и косвенным образом, судить сопоставление величин рассчитанного в ценах СИФ мирового импорта и рассчитанного в ценах ФОБ мирового экспорта. Имеющиеся расчеты показывают, что каждый дополнительный процент расстояния между парой стран вызывает сокращение торговли между ними в пределах 0,7—1,0%.

Конечно, в случае стран с большой территорией транспортные издержки будут играть более существенную роль, что особенно ярко проявляется в некоторых отраслях. Показателен в этом плане пример России, где основные районы добычи нефти и газа расположены за 3,0—4,5 тыс. км от международных рынков сбыта. В этом отношении Российская Федерация по существу уникальна, она принципиально отличается от стран Ближнего Востока, Африки или Латинской Америки. Так, по состоянию на середину 2002 г. плата, взимаемая компанией «Транснефть» за прокачку нефти из Сибири до терминалов на Черном или Балтийском морях, составляла примерно 11% экспортной цены. В случае газа аналогичные затраты были еще больше — примерно 47% экспортной цены. Невольно вспоминается русская пословица «за морем телушка — полушка, да рубль перевоз».

Таким образом, в обычном случае (особенно применительно к некоторым видам продукции) значение транспортных издержек как фактора, сдерживающего развитие торговли, может перевешивать существование сравнительного преимущества как такового. Такие издержки действительно способны повлиять на установление пределов специализации и торговли, делая определенную часть внешнеторговых операций менее выгодными по сравнению с производством соответствующей продукции внутри страны.

Вместе с тем применительно к условиям страны, имеющей значительную территорию, для хозяйствующих субъектов, действующих в приграничных районах, внешнеторговые операции могут именно в силу экономии на транспортных издержках быть предпочтительнее как реализации произведенной продукции, так и приобретения необходимого сырья, комплектующих, оборудования на внутреннем рынке. Наглядным примером в данном случае служит ситуация, складывающаяся на российском рынке легковых автомобилей. Если в целом по стране доля машин зарубежного производства в середине 1990-х гг. составляла 8%, то во Владивостоке она достигала 53%. Объясняется это как сравнительной дешевизной доставки автомашин из Японии, так и весьма значительными издержками, с которыми сопряжена транспортировка автомобилей отечественного производства из европейской части России на Дальний Восток страны.

*Международная мобильность факторов производства.* Предшествующий анализ закономерностей формирования внешнеторговых потоков

исходил из того, что способностью к перемещению из одной страны в другую обладают исключительно результаты производственной деятельности. В этих условиях потребность в продуктах, которые национальные хозяйствующие субъекты в силу тех или иных причин не выпускают, может быть удовлетворена только на основе международной торговли.

Однако если допустить возможность международной мобильности факторов производства, то картина изменится. Анализа опыта последних ста лет убеждает в том, что зарубежное инвестирование и международная миграция рабочей силы могут выступать в качестве разумной альтернативы экспорту (импорту) готовой продукции. Тем самым пределы специализации и международной торговли еще более сужаются.

Конечно, тот факт, что указанные виды внешнеэкономической деятельности служат субститутами, не следует абсолютизировать. Он имеет значение прежде всего применительно к краткосрочной перспективе. И напротив, чем шире временной горизонт, тем в большей степени проявляется их комплементарная природа, когда внешняя торговля создает дополнительные предпосылки для зарубежного инвестирования, переплетается с ним и, в свою очередь, сама получает новые импульсы для развития в результате международной инвестиционной активности.

Аналогичным образом, мы можем говорить и о комплементарности миграции рабочей силы и международной торговли услугами. Последние, как известно, в отличие от товаров, в подавляющем большинстве случаев не материализуются в виде вещных объектов, которые могли бы перемещаться с помощью того или иного вида транспорта через национальные границы. В этих условиях в качестве двух из четырех основных способов международной торговли услугами Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)<sup>1</sup> выделяет то, что принято называть «потребление за рубежом» и «перемещение физических лиц».

В первом случае речь идет о ситуации, когда человек выезжает в какое-либо зарубежное государство и, например, проходит там медицинское обследование. Во втором случае предполагается противоположное перемещение — зарубежный специалист приезжает из-за рубежа и, например, читает курс лекций студентам местного университета. Понятно, что оба варианта невозможно осуществить в условиях, когда люди в силу тех или иных причин не могут покидать страну своего постоянного проживания.

В реальности наиболее серьезные проблемы связаны с «перемещением физических лиц», к которому непосредственно и относится трансграничное движение рабочей силы. Пытаясь обеспечить должный уровень занятости для своих граждан, многие государства жестко ограничивают возможности трудоустройства иностранцев.

*Использование элементов протекционистской политики.* В современных условиях практически все страны — большие и малые, развивающиеся и находящиеся на самых высоких ступенях экономического развития — в той или иной степени прибегают к протекционизму в процессе регулиро-

---

<sup>1</sup> Вступило в силу 1 января 1995 г., представляет собой один из основополагающих документов ВТО.

вания внешнеэкономической деятельности. С известной долей упрощения можно сказать, что протекционистская политика прежде всего направлена на ограничение импорта. Как таковая она, безусловно, ограничивает внешнюю торговлю. (О том, какими методами располагают для этого государства, какие конкретные цели перед собой ставят, с какими проблемами сталкиваются, см. параграф 10.5).

## 10.4. Формы организации международной торговли

По формам организации международной торговли традиционно принято выделять: биржевую торговлю, международные торги, международные аукционы, стандартные операции купли-продажи товаров и операции аренды, а также встречную торговлю.

### 10.4.1. Биржевая торговля

Биржевая торговля занимает немаловажное место в международной торговле. До 20% операций с сырьевыми и сельскохозяйственными товарами на мировых рынках осуществляются через товарные биржи.

---

Напомним, что **товарные биржи** — это постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля большими массами однородных (заменимых) товаров.

---

Далеко не каждый товар может стать объектом биржевых торгов. Для этого необходимы нижеследующие свойства:

- *однородность (заменимость)*;
- *стандартность*;
- *возможность длительных сроков хранения*;
- *наличие массового спроса и предложения* на товар, причем в долгосрочной перспективе предложение должно превышать спрос;
- *возможность прогнозирования спроса и предложения на товары*.

Торговля на товарных биржах осуществляется по образцам, сделки заключаются на поставки еще не произведенного продукта, что как раз и предполагает соответствия поставляемого товара образцу по таким параметрам как качество, размер, вес, внешний вид и т.п. Кроме данных свойств значение имеет количество поставляемого товара, т.е. минимальная партия поставки — *лот*. Принимается во внимание также время поставки или срок реализации сделки.

В зависимости от сроков реализации сделки, заключаемые на международных товарных биржах подразделяются:

- на *сделки спот (spot)*, или *кассовые сделки*, которые предполагают окончательные расчеты в течение двух рабочих дней с момента заключения сделки и особенно удобны для немедленных поставок товаров;
- *фьючерсные (futures)*, или *срочные сделки*, предполагающие расчеты в период, превышающий два рабочих дня. Такие сделки занимают наибольшую долю в биржевой торговле и заключаются для снижения неопределенности в колебаниях биржевых цен на данный товар;

- *опционные (options) сделки*, которые дают право отказа от фьючерсной сделки при невыгодной цене или право на реализацию фьючерсной сделки, если заранее зафиксированная в опционе цена фьючерсного контракта оказывается выгодной.

Как видно из вышеизложенного, далеко не каждый товар может стать предметом биржевого оборота. Всего биржевых товаров насчитывается порядка шестидесяти. Условно их можно свести в следующие группы:

- *продукция растительного происхождения*: зерно, сахар, чай, кофе, какао, каучук, хлопок;
- *продукты животного происхождения*: мороженое мясо, птица, яйцо, кожа, шерсть, щетина и т.п.;
- *энергоносители, смазочные материалы (масла), хлмикаты*: нефть, бензин, мазут, кокс, спирт, аммиак;
- *металлы, изделия из них и полуфабрикаты*: железные руды, алюминий, драгоценные металлы, лом металлов.

### Размышляем самостоятельно

Подумайте, могут ли быть биржевыми товарами газ и электричество? Приведите соответствующие аргументы.

Цены на биржевых торгах устанавливаются на основе биржевых котировок, которые отражают действие законов спроса и предложения. Роль биржи, тем не менее, не ограничивается их сведением. Биржа служит не просто рынком сбыта товаров, но и центром информации о цене соответствующих товаров. Биржевые цены служат основным ориентиром для внебиржевого оборота аналогичной продукции, своеобразным барометром, по которому судят о деловой активности, делают прогнозы и заключают сделки.

Биржевые сделки, как правило, не столько имеют своей конечной целью реальную поставку товара, сколько либо носят спекулятивный характер, либо заключаются с целью минимизации рисков, представляя собой элементы хеджирования. Спекулятивные сделки построены на игре на росте либо снижении цен на биржевые товары. К перепродажам заключенных контрактов сводится до 90% операций товарных бирж. Ограничения на минимальную партию поставок (лот) как раз и используются для облегчения купли-продажи контрактов. Страховые сделки заключаются производителями или покупателями на случай неурожая и будущего роста цен или наоборот.

Поскольку операции с реальными товарами занимают относительно небольшую часть биржевого оборота, то продавать и покупать товар непосредственно на бирже не принято. Роль биржи заключается в посредничестве, в сведении спроса и предложения. На бирже заключаются контракты на поставку товара (которые, впрочем, впоследствии могут быть и перепроданы), а реальные поставки товара совершаются напрямую от продавца покупателю, минуя биржу. Покупать или продавать реальный товар непосредственно на бирже означает несение дополнительных издержек, к которым можно отнести: транспортные расходы, хранение товара на биржевом складе, страхование товара, экспортные (импортные) пошлины, взимаемые в стране местонахождения биржи и т.д. Поэтому гораздо выгоднее полу-

чать товар непосредственно у производителя на основе биржевой цены. Кроме того, крупные поставки товара непосредственно на биржу привели бы к снижению биржевых котировок данного товара. Тем не менее, в отдельных случаях, когда необходимы немедленные поставки реального товара, биржа может служить незаменимым и надежным местом для его приобретения.

### Размышляем самостоятельно

Возможно ли, на ваш взгляд, продавать на бирже услуги? Если обратиться к информации, размещенной в Интернете, можно найти немало предложений от так называемых «туристических бирж» (одну из таких, к примеру, создала обанкротившаяся летом 2014 г. российская туристическая компания «Лабиринт»). Могут ли туры за границу быть биржевым товаром, а «электронные торги на туристической бирже» аналогом продаж на традиционных товарно-сырьевых биржах?

Биржа служит площадкой бесперебойной торговли товарами, что особенно удобно для всех участников внешнеэкономических сделок. В настоящее время все ведущие мировые товарные рынки интегрированы в единую информационную систему, что позволяет вести круглосуточные операции с товарами на всех мировых товарных биржах. Как правило, мировые товарные биржи специализированы, и торговля на них осуществляется далеко не всеми биржевыми товарами, а только их ограниченным набором. В качестве примеров ведущих мировых специализированных товарных бирж можно привести Лондонскую биржу металлов (*LME*), Нью-Йоркскую хлопковую биржу (*NYCE*), Международную нефтяную биржу в Великобритании (*IPE*).

#### 10.4.2. Международные торги

**Международные торги** — метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт с тем продавцом, который предложил товар на наиболее выгодных для покупателя условиях.

Данная форма международной торговли часто используется для заключения контрактов на поставку машин и оборудования, на продукцию высоких технологий. Заказчиком могут выступать и государство, и частные компании. В качестве примеров можно привести поставку томографов и ангиографов ведущих мировых производителей (*Siemens, Phillips, Toshiba, General Electric* и др.) для федеральных медицинских центров и городских больниц и клиник России, осуществленную на основе предварительно проведенных среди поставщиков медоборудования конкурсов, выиграть которые смогли те компании-производители, которые предложили наилучшие условия поставки своей продукции заказчику, а также поставку самолетов «Сухой Суперджет» для мексиканской авиакомпании *Interjet*.

Мексиканская авиакомпания *InterJet* в начале 2011 г. подписала контракт на приобретение 15 самолетов российского производства «Сухой Суперджет 100» («SSJ 100-95B»), а летом 2012 г. перевела ранее заключенный опцион еще на пять машин «SSJ 100» в твердый контракт на поставку самолетов данной модификации. В итоге, как ожидается, парк компании *InterJet* пополнится на двадцать российских авиалайнеров. Все самолеты для компании *InterJet* выполняются в 93-местной одноклассной компоновке и проходят доводку под требования заказчика в Италии на совместном предприятии *SuperJet International*.

Сертификат типа «SSJ 100» был одобрен авиационными властями Мексики в апреле 2012 г. Первый самолет был передан производителем авиакомпании *InterJet* летом 2013 г. и вскоре совершил первый коммерческий рейс в Мексике. К лету 2014 г. компания получила уже семь самолетов «SSJ 100», став вторым по масштабу эксплуатантом данного типа лайнеров после российского «Аэрофлота». При этом интенсивность полетов этих самолетов в компании *InterJet* стала вполне приемлемой по стандартам мировой гражданской авиации: по итогам 2013 г. самолеты «SSJ 100» совершали в среднем 5,31 полета в сутки на борт, оставаясь в базовом аэропорту Мехико-Сити только на ночную стоянку продолжительностью 4–5 ч.

Финансовая сторона контракта была основана на том, что аналогичные модели других производителей региональных 90–100 местных самолетов, таких как канадская компания *Bombardier (CRJ 1000)* и бразильский *Embraer (E 190)*, стоили заметно дороже. Так, базовый вариант самолета «SSJ 100» оценивался приблизительно в 35,5–36,0 млн долл., в то время как «SSJ 1000» – в 40–50 млн долл., «E 190» – в 43–48 млн долл. С учетом большего объема салона «SSJ 100» (выше комфорт для пассажиров) и меньшей заявленной каталожной стоимости при сопоставимых технических и эксплуатационных характеристиках всех трех моделей, выбор в ходе конкурсных торгов трех зарубежных производителей за право осуществлять поставку своей продукции для *InterJet* был сделан в пользу авиалайнера российской сборки.

Международные торги позволяют привлечь наиболее квалифицированных и надежных поставщиков и подрядчиков. Механизм подготовки международных торгов действует в следующем порядке:

1) формируется заказ на товар с заранее определенными свойствами, посылаются запросы в адрес наиболее известных производителей или поставщиков;

2) создается особый тендерный комитет из специалистов-оценщиков, отбирающий полученные предложения. Оценщики осуществляют экспертизу образцов предлагаемых товаров, проектов, проводят испытания техники, разрабатывают условия проведения торгов, организуют работы по проведению торгов;

3) проходят сами торги как таковые.

Специфика проведения международных торгов заключается в том, что они могут быть открытыми (публичными) или закрытыми. *Открытые торги* проводятся на несложные товары, в них могут принимать участие все желающие, своевременно подавшие заявки. *Закрытые торги* предна-

<sup>1</sup> Сост. по: Успешная эксплуатация SuperJet Ssj100 в мексиканской авиакомпании InterJet // Новости Военно-Промышленного Комплекса России и других стран мира. 2014. 28 апреля. URL: [http://vpk.name/news/109404\\_ushpeshnaya\\_ekspluataciya\\_superjet\\_ssj100\\_v\\_meksikanskoi\\_aviakompanii\\_interjet.html](http://vpk.name/news/109404_ushpeshnaya_ekspluataciya_superjet_ssj100_v_meksikanskoi_aviakompanii_interjet.html).

значены для поставок дорогостоящей продукции, в них обычно принимают участие наиболее известные в данной сфере деятельности компании.

Если в адрес тендерного комитета поступает достаточно много заявок, то торги могут проводиться в два этапа: на первом этапе на основе открытых переквалификационных торгов происходит отбор самых подходящих компаний из десятков предполагаемых поставщиков. Во втором туре для участия в закрытых торгах приглашаются 5–7 отобранных компаний, которые направляют свои предложения в письменной форме в закрытых конвертах. Тендерный комитет производит вскрытие предложений и принимает решение о победителе. Международные торги называются *гласными*, если предложения вскрываются публично, и *негласными*, если решение принимается тендерным комитетом тайно. После отбора компании-поставщика покупатель делает заказ на приобретение товара.

### 10.4.3. Международные аукционы

Механизм проведения аукционов несколько напоминает и биржевую торговлю, и международные торги, но сама аукционная торговля обладает своими собственными отличительными чертами.

---

**Аукционы** – торги, специализирующиеся на сбыте реальных товаров со строго определенными свойствами.

---

Аукционы обычно проводятся один или несколько раз в году в определенном месте в традиционное для аукционов время. Товары, поступающие от продавцов перед их выставлением на торги сортируются в лоты, но аукционные лоты хотя и могут напоминать биржевые (например, 100 шкурок норки на пушном аукционе), но обычно составляют куда меньшее количество товара, вплоть до одного наименования. Каждому лоту присваивается номер, образец заносится в специальный каталог, который затем рассылается потенциальным покупателям.

Аукционные торги в большинстве случаев происходят открыто с участием самих покупателей. Тем не менее, есть и закрытые аукционы, на которых по поручению продавцов и покупателей действуют специализированные брокерские фирмы, получающие вознаграждение и от тех, и от других.

На международных аукционах продаются такие товары как шерсть, чай, табак, пушнина, животные, антиквариат, предметы искусства, реликвии. Отличие товаров, предлагаемых на аукционах, от биржевых состоит в том, что аукционные товары элитны, нестандартны, незаменимы и обладают только им присущими свойствами. В качестве примера можно привести продажу в 1998 г. на одном из известных международных аукционов ящика шампанского, найденного шведскими аквалангистами на борту затопленного в Балтийском море в 1916 г. финского торгового судна, перевозившего запас продовольствия для действующей русской армии. Каждая бутылка такого лота обошлась покупателям в сумму около 4 тыс. долл.

Аукционные торги могут проводиться на основе *повышения* стартовой цены. Покупателем оказывается тот, кто предложит высшую цену за дан-

ный лот. Причем торги могут происходить как гласно, так и негласно, когда покупатель не называется, а аукционисту его цена становится известной по заранее условленному знаку. При сбыте товаров, не пользующихся повышенным спросом, применяется метод *понижения* цены. Здесь покупателем становится тот, кто первым согласится на покупку при постепенном снижении стартовой цены.

Самыми известными из международных аукционов — аукционы *Sotheby's* и *Christie's*, продающие художественные произведения и реликвии.

#### 10.4.4. Стандартные операции купли-продажи товаров

Большинство экспортно-импортных сделок на поставку товара с его последующей оплатой и передачей в собственность покупателю, как известно, заключается вне бирж, аукционов и торгов. Механизм осуществления подобных сделок не представляет особой сложности, поэтому мы остановимся на нем лишь вкратце.

При заключении контракта на экспорт (импорт) товаров используются базисные условия поставки, изложенные в унифицированном документе «Инкотермс», в котором определены различные способы транспортировки, страхования рисков по поставке товара, его таможенной очистки. В зависимости от них устанавливается цена контракта. Порядок платежа за экспортируемый (импортируемый) товар, порядок перехода товара в собственность от поставщика к покупателю зависит от формы оплаты сделки. Немедленные платежи при покупке товаров — скорее исключение, чем общая практика, большая часть международной торговли связана с кредитованием покупателя или банком или поставщиком. Поставка может осуществляться в кредит на основе уплаты векселем, а также могут быть использованы такие формы международных платежей, как аккредитив и инкассо<sup>1</sup>.

Торговля может осуществляться как по образцам через каталоги, если приобретается массовый товар со стандартными свойствами, так и с выполнением специализированных заказов потребителя, которые могут приниматься и напрямую, и через различных посредников. В настоящее время все большую популярность в международной торговле получает развитие электронной коммерции через Интернет, стирающей границы между странами и континентами, входящей в каждый дом, в котором есть компьютер, подключенный к «Всемирной паутине». Очевидно, что доля сделок, заключенных через глобальные компьютерные системы будет возрастать, но, как правило, такие сделки чаще всего происходят с массовыми товарами со стандартными потребительскими свойствами.

#### 10.4.5. Операции международной аренды

Аренда как форма международной торговли получила развитие с начала 1950-х гг. Причины популярности аренды перед сделками купли-продажи следующие:

---

<sup>1</sup> Более подробно об «Инкотермс» и формах оплаты в международной торговле см.: *Международный бизнес: Вопросы теории и практики* / под общей редакцией А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. М. : Юрайт, 2014.

- высокая цена и невозможность быстрой оплаты дорогостоящих товаров, таких как современное оборудование, транспортные средства, товары длительного пользования, объекты недвижимости;
- необходимость постоянного обновления машин и оборудования ввиду быстрого устаревания техники;
- потребность в использовании данного товара только в течение достаточно короткого периода времени (например, на период сезонных или разовых работ);
- невозможность получения в полную собственность некоторых продуктов, относящихся к предметам интеллектуальной собственности продавца (например, деловая игра *Decision Base* шведской компании *Celemi*, используемая на управленческих тренингах).

Путем использования аренды, а не купли-продажи для некоторых видов товаров возникают дополнительные возможности сбыта в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке. Преимущества заключаются в следующем.

Покупатель получает в свое распоряжение товар, который ему необходим, но который не выгодно или невозможно выкупать (в том числе из-за недостатка средств покупателя). Продавец находит дополнительный рынок сбыта своей продукции, получает дополнительную прибыль. Среди предметов — объектов аренды как одной из форм современной международной торговли наибольшее распространение получили:

- машины, оборудование, транспортные средства (корабли, самолеты, автомобили);
- объекты недвижимости, включая производственные помещения;
- товары длительного пользования.

Сделка по аренде заключается на основе контракта между арендодателем и арендатором. Ориентиром для величины назначаемой арендной платы служит процентная ставка по банковскому кредиту. Для арендодателя арендная плата должна быть не ниже средней нормы прибыли для данной отрасли, а арендатор считает арендную плату приемлемой, если ее величина ниже стоимости банковского кредита (размера процентной ставки) на приобретение данного товара в полную собственность.

В зависимости от срока аренды различаются три ее разновидности:

- *рентинг* — краткосрочная аренда на срок от нескольких дней до нескольких месяцев, объектами которой обычно служат автомобили, объекты туристической недвижимости (так называемый таймшер);
- *хайринг* — среднесрочная аренда сроком от нескольких месяцев до года, как правило, транспортных средств, дорожно-строительных машин, монтажного оборудования, сельскохозяйственной техники;
- *лизинг* — долгосрочная аренда на срок свыше года; обычно такие сделки проводятся с самолетами, кораблями, производственным, технологическим, строительно-монтажным оборудованием.

Как правило, в сделке кроме производителя и потребителя участвует также и посредник, финансирующий сделку. Посредник получает в свою собственность товар, оплачивая его покупку из собственных средств, а затем передает данный объект в аренду конечному потребителю. В каче-

стве посредников могут выступать как банки, так и специализированные лизинговые компании. Посредники далее получают вознаграждение в виде арендных платежей — отчислений от прибыли фирмы, получившей товар в аренду. Потребитель может по своему желанию постепенно выкупить эксплуатируемый им товар либо через определенный промежуток времени возратить объект аренды своему арендодателю.

### Примеры из практики

Российская авиакомпания «Аэрофлот» в 2013 г. для повышения своих собственных провозных возможностей в условиях ранее наметившегося посткризисного роста пассажироперевозок, а также в расчете на запуск проекта по созданию дочерней авиакомпании — лоукостера «Добролет» — приняла решение о взятии на период 2013—2017 гг. в операционный лизинг (срок такого лизинга меньше срока полной амортизации арендуемого актива) 50 новых самолетов «Boeing 737 NG» (модели 737-800 и 737-900).

В качестве производителя и поставщика самолетов американская компания *Boeing* была выбрана как победитель соответствующего тендера госкорпорации «Ростехнологии» на поставку самолетов для намеченной к созданию, но вскоре обанкротившейся авиакомпании «Росавиа». После ликвидации «Росавиа» авиаактивы «Ростехнологии» перешли к компании «Аэрофлот». Совокупная цена самолетов по контракту поставки «Ростехнологий» с компанией *Boeing* составляла 4,2 млрд долл. (в среднем, каждый новый самолет стоил около 84 млн долл.). С учетом таможенных платежей, страховых премий и расходов, связанных с эксплуатацией лайнеров «Boeing 737 NG», общая стоимость контракта поставки составила примерно 7,5 млрд долл.

Вполне понятно, что компания «Аэрофлот», рыночная капитализация которой в 2013 г. оценивалась в 93,4 млрд рублей (менее 3 млрд долл.), не в состоянии самостоятельно оплатить контракт на поставку ей 50 новых самолетов и их дальнейшую эксплуатацию. Поэтому наиболее рациональным в данных условиях оказался лизинг авиатехники. При этом «Ростехнологии» выступили в роли поручителя для «Аэрофлота», переуступив свои права на самолеты банку «ВТБ». «Аэрофлот» при посредничестве «ВТБ» и за его средства получил у *Boeing* необходимые самолеты для себя и своих дочерних авиакомпаний, выплачивая в пользу «ВТБ» ежегодную арендную плату за эксплуатацию лайнеров. Таким образом, схема проведенной операции по получению новых самолетов «Аэрофлотом» от *Boeing* была следующей (рис. 10.7).

Получив самолеты в пользование от их реального собственника — банка «ВТБ», — компания «Аэрофлот» имела право до 2017 г. эксплуатировать авиалайнеры по собственному усмотрению (как самостоятельно, так и в лице своих дочерних компаний), осуществляя соответствующие арендные платежи в пользу «ВТБ». Ежемесячные лизинговые платежи «Аэрофлота» были рассчитаны в объеме 372 тыс. долл. за каждый лайнер «Boeing 737-800» и 403 тыс. долл. за каждый лайнер «Boeing 737-900» (большей вместимости). Размер лизинговых платежей был при этом привязан к текущему значению Лондонской межбанковской ставки предложения с условием, что он не должен превышать 3,5% годовых.

В момент поставки новые самолеты *Boeing* уже были раскрашены в фирменную символику компании «Аэрофлота» и ее дочерних компаний (в частности, два таких самолета получил «Добролет», летом 2014 г. попавший в санкционный список ЕС и вынужденный из-за этого вернуть машины обратно материнской компании), они были поставлены на баланс авиакомпаний группы «Аэрофлот», но при этом не были ее собственностью.



Рис. 10.7. Схема лизинговой операции по получению новых самолетов компанией «Аэрофлот»

По истечении срока подобных контрактов лизингополучатель обычно имеет право выкупить самолет, продлить контракт либо отказаться от дальнейшей эксплуатации лайнера, возвратив его реальному собственнику (что в большинстве случаев и происходит с авиакомпаниями, заинтересованными в обновлении своего флота). В выигрыше оказываются все стороны сделки: компания *Boeing* продает самолет, получая прибыль, «Аэрофлот» получает необходимую авиатехнику для обновления парка воздушных судов и вытеснения конкурентов с прибыльных авиалиний, а «ВТБ» получает свою гарантированную прибыль в виде арендных платежей авиакомпании.

На арендные операции в настоящее время приходится весьма значительная доля внешнеторгового оборота (до 20–30% всего объема мирового экспорта). Они служат мощным импульсом развития международной торговли.

#### Размышляем самостоятельно

Приведите иные, отличные от авиации, примеры операций международной аренды распространенные в торговле между Россией и зарубежными странами.

### 10.4.6. Международная встречная торговля

Встречная торговля также занимает заметное место в международной торговле, на ее долю приходится 25–30% всех заключаемых экспортно-импортных сделок. Встречная торговля — это внешнеторговые операции,

в рамках которых предусматриваются встречные обязательства экспортера закупить у импортера товары на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Основные формы встречной торговли:

- операции натурального обмена (бартер);
- коммерческие компенсации;
- сотрудничество на компенсационной основе;
- встречные закупки;
- авансовые закупки;
- выкуп устаревшей продукции;
- операции с давальческим сырьем;
- офсетные сделки;
- сделки свитч.

В большинстве сделок встречной торговли предусмотрено участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателем в виде оплаты.

*Операции натурального обмена (бартер)* занимают 5—10% объема встречной торговли и представляют собой безвалютный, но оцененный в денежной форме обмен товарами. Стоимостная оценка товаров необходима для эквивалентности обмена. Тем не менее, бартерную форму торговли используют и с целью завышения (занижения) стоимости товаров, предлагаемых для экспорта (импорта), что делается для минимизации налогового бремени участников внешнеэкономической деятельности. После завершения сделки подводится итоговый баланс операций и совершаются окончательные расчеты в денежной форме. Компания, поставившая товары на меньшую стоимость доплачивает своему внешнеторговому партнеру необходимую сумму для эквивалентности обмена.

*Коммерческие компенсации* составляют порядка 10% объема мировой встречной торговли. Их особенность заключается в том, что оплата покупки товара частично либо полностью удовлетворяется в виде поставок покупателем собственных товаров. В одном внешнеторговом контракте содержатся условия первоначальной и встречной поставки.

В отличие от бартерных сделок, в данном случае счет сразу выставляется в денежной форме. Экспортер получает выручку за поставленные им товары только после реализации товаров, идущих по встречным обязательствам. Здесь каждая из сторон выступает и в роли продавца, и покупателя. Схема коммерческих компенсаций может быть представлена следующим образом. Сначала экспортер предлагает имеющиеся у него товары. В ответ импортер предлагает в виде компенсации список своих товаров, которые могут быть предложены в качестве оплаты поставок и в которых заинтересован экспортер. Списки согласуются и начинаются взаимные поставки (рис. 10.8).

Таким образом, компенсационные сделки осуществляются между экспортно-импортными фирмами различных государств по широкой номенклатуре товаров. Поскольку предпочтения в выборе товаров у обеих сторон сделки могут быть различными, очевидно, что экспортно-импортные фирмы не могут быть производителями или потребителями товаров. В качестве поставщиков товаров привлекаются национальные производители, а реализуются товары национальным потребителям (рис. 10.9).

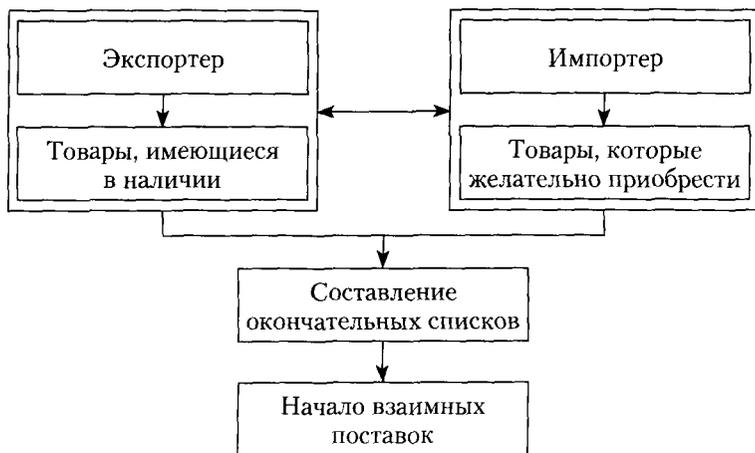


Рис. 10.8. Согласование условий сделки коммерческой компенсации

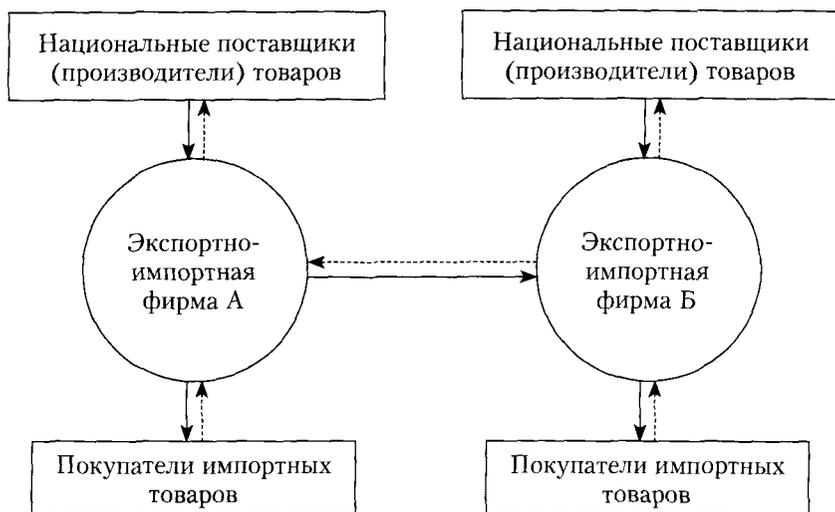


Рис. 10.9. Механизм реализации сделки коммерческой компенсации:

—→ — поставка товаров; - - -→ — платежи в денежной форме

*Сотрудничество на компенсационной основе* носит элементы производственной кооперации и имеет место тогда, когда иностранные поставщики совместно с их национальными заказчиками разрабатывают проекты создания предприятий реального сектора экономики. Иностранные партнеры в таком случае могут не только предоставлять кредиты в денежной форме, но также поставлять машины и оборудование на условиях товарных кредитов. Одновременно иностранная сторона принимает на себя обязательства закупать продукцию, произведенную на созданных при ее содействии предприятиях для погашения финансовых или товарных кредитов.

*Встречные закупки* носят доминирующий характер в операциях встречной торговли. На их долю приходится до 55% всего объема мировой встречной торговли. Такие закупки осуществляются экспортерами в качестве

частичной оплаты проданных товаров в счет обязательств, принятых экспортерами в контрактах на продажу своих товаров. Обязательства могут составлять от 5 до 100% экспортной поставки.

Для реализации сделки составляются два отдельных контракта. Как правило, экспортеры принимают на себя встречные обязательства по закупкам под давлением импортеров, которые пользуются конкуренцией между поставщиками. Данные обязательства фиксируются в экспортном контракте, их невыполнение сопряжено с возможностью применения штрафных санкций. Объемы и сроки поставок фиксируются. Платежи по первоначальным и встречным поставкам производятся независимо друг от друга.

*Авансовые закупки* напоминают встречные. В данном случае меняются местами первоначальные и встречные поставки. Партнер, заинтересованный в собственных поставках, сначала закупает товары у определенной им зарубежной компании, освобождаясь от обязательств по встречным закупкам в рамках данной конкретной сделки.

*Выкуп устаревшей продукции* предполагает зачет остаточной стоимости покупаемых товаров в цене поставляемой новой продукции и используется при сбыте машин и оборудования, транспортных средств, сельскохозяйственной техники, офисной оргтехники и систем связи.

*Операции с давальческим сырьем* заключаются в переработке иностранного сырья на национальных производственных мощностях с расчетом за работу исходным сырьем или продуктами переработки. Оплата услуг по переработке осуществляется поставками дополнительных количеств давальческого сырья. Такие операции не только могут быть выгодны партнерам, не располагающим собственной сырьевой базой или не имеющими собственных производственных мощностей по переработке сырья, но также используются рядом экономически развитых стран с целью выноса производства за границу по экологическим соображениям.

### Примеры из практики

Австралия располагает крупнейшими в мире запасами природного урана, но не обладает технологией его обогащения. В то же время в России находятся крупнейшие в мире мощности по обогащению урана (примерно половина всех мировых соответствующих мощностей), но не хватает собственного сырья. Так, потенциал одного только австралийского уранового месторождения «Олимпик Дамб» в два раза превышает все запасы урана в России. Австралия, на территории которой находится 40% мировых запасов обогащаемого урана, продает его 36 странам, но до 2007 г. вопросы поставок в Россию не рассматривались. Было бы вполне логичным предположить, что операции с давальческим сырьем, при которых Австралия поставляла бы необогащенный уран в Россию частично в счет платы за его обогащение, были бы взаимовыгодны обеим сторонам.

Соглашение о поставках австралийского урана в Россию было подписано в 2007 г., но вскоре оно было заморожено после российско-грузинского вооруженного конфликта в августе 2008 г. Тем не менее, 8 ноября 2012 г. в порт Санкт-Петербурга прибыла первая партия природного урана, поставленная из Австралии компанией *Energy Resources of Australia* (входит в состав группы компаний *Rio Tinto*). Это стало началом поставок на территорию России урана австралийского происхождения, реализованной в рамках российско-австралийского межправительственного Соглашения о сотрудничестве в области использования атомной энергии в мирных целях

подписано в г. Сиднее 7 сентября 2007 г., ратифицировано Федеральным законом от 1 июля 2010 г. № 140-ФЗ).

Исполнение данного соглашения открыло путь для широкого использования австралийского урана в качестве давальческого сырья при продаже западным энергетическим компаниям услуг по обогащению урана, предоставляемых российскими предприятиями ядерного топливного цикла (входящим в государственную корпорацию по атомной энергии «Росатом»). Открывающиеся возможности операций с давальческим сырьем, поставляемым Австралией, способствовали бы повышению конкурентоспособности российских поставщиков обогащенного урана, позволяя экспортировать конечный продукт, произведенный из давальческого сырья, зарубежным энергетическим компаниям – операторам АЭС. Тем не менее, развитие напряженности между Россией и странами Запада на фоне украинского конфликта летом 2014 г. вновь зародила сомнения о жизнеспособности промышленной кооперации между Россией и Австралией на базе давальческих операций с ураном.

---

*Офсетные сделки* не предусматривают юридического оформления как во всех предыдущих случаях. В таких сделках встречные закупки осуществляются на определенную от экспортных поставок сумму, которая может превышать и 100% объема таких поставок. Данные операции зачастую связаны с дорогостоящими правительственными программами закупки гражданской и военной техники, оборудования для промышленных объектов, которые финансируются поступлениями от встречных поставок.

*Сделки свитч* представляют собой чисто финансовую реэкспортную операцию. Они заключаются в том, что экспортер передает свои обязательства по встречной закупке третьей стороне – как правило, специализированной торговой фирме. Экспортер освобождается от необходимости создания собственных сбытовых подразделений для реализации товаров, идущих по встречным поставкам. В таких случаях не предусматривается производственная или техническая взаимосвязь обмениваемых товаров, не возникают долговременные и устойчивые связи между партнерами.

#### Размышляем самостоятельно

Приведите известные вам примеры соответствующих операций международной встречной торговли из российской и (или) зарубежной практики.

---

## 10.5. Методы государственного регулирования международной торговли

Всю совокупность находящихся в распоряжении государства инструментов внешнеэкономической политики принято делить на две основные группы: *тарифные* и *нетарифные методы*. В учебной и научной литературе можно порою встретить и с иными классификациями. Однако именно указанная выше, несмотря на ее простоту (а может быть, и благодаря ей), получила наибольшее распространение, используется в частности в документах ВТО, составляющих основу современной международной торговой системы.

### 10.5.1. Тарифные методы регулирования торговли

В качестве ключевого элемента тарифных методов государственного регулирования торговли выступает *таможенная пошлина*. Она представляет собой особый налог (платеж), который взимается при ввозе на таможенную территорию или вывозе с нее и служит неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза. Соответственно свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу данной страны, представляет собой *таможенный тариф*, давший название рассматриваемой группе методов государственного регулирования торговли.

Теоретически пошлина с равным успехом применима по отношению ко всем разновидностям внешнеторговых операций. Иными словами, речь может идти об *импортной* и *экспортной* пошлинах<sup>1</sup>. Хотя формально они выглядят как равнозначные и равноправные, в мировой практике значительно шире используется первая из них<sup>2</sup>.

Для того чтобы понять причину этого, необходимо уяснить основной смысл протекционистской политики. Как таковая она прежде всего направлена на защиту интересов отечественных производителей<sup>3</sup> в конкурентной борьбе с зарубежными хозяйствующими субъектами. Для этого необходимо в частности ограничивать их доступ на рынок своей страны, в чем и помогают импортные пошлины.

Что касается экспортных пошлин, то они налагают на отечественного производителя дополнительные издержки, оказывая тем самым дестимулирующее воздействие. Применение таких пошлин может быть оправданным лишь в том случае, когда экспорт угрожает вызвать дефицит той или иной продукции на внутреннем рынке. В обычной ситуации этого быть не должно, поскольку, как принято считать, фирма будет осуществлять экспансию за пределы своей национальной территории лишь на основе и после того, как запросы отечественного потребителя удовлетворены полностью.

По методу своего исчисления пошлины делятся на *адвалорные* и *специфические*. В первом случае ставка устанавливается в процентном отношении к стоимости товара, во втором — в абсолютном значении в расчете на единицу измерения натурально-вещественных параметров товара. Несмотря на то, что в мировой практике доминируют адвалорные пошлины, специфические также находятся в арсенале инструментов торговой поли-

<sup>1</sup> Что касается транзита, то в соответствии со статьей V ГАТТ такие перевозки не подвергаются каким-либо излишним задержкам или ограничениям и освобождаются от таможенных пошлин и от всех транзитных или иных сборов, установленных в отношении транзита, за исключением сборов за перевозку или сборов, соразмерных с административными расходами, вызываемыми транзитом, или со стоимостью предоставляемых услуг.

<sup>2</sup> В ходе дальнейшего рассмотрения мы будем вести речь, в том случае, если это не оговаривается особо, именно об импортных пошлинах.

<sup>3</sup> Вопрос о том, почему приоритет отдается именно отечественным производителям, а не потребителям, которые таким образом дискриминируются, представляет несомненный интерес. Дело здесь в том, что экономическая наука, по самой природе своей ориентированная на поиск путей и закономерностей увеличения общественного богатства, традиционно связывала реализацию этой цели именно с производственной деятельностью. Что же касается потребления, то оно в большинстве случаев рассматривалось как своего рода «неизбежное зло».

тики и применяются во многих случаях. Кроме этих двух альтернативных вариантов могут существовать и промежуточные.

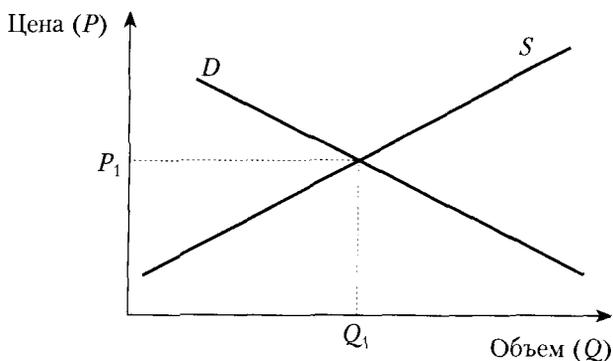
### Пример из практики<sup>1</sup>

В 2009 г. специфические пошлины использовались почти 50 странами. Вместе с тем они нашли применение в практике большинства развитых и некоторых развивающихся стран по отношению к определенным группам импортируемой ими продукции. Так, в США, ЕС, Канаде и Японии специфические пошлины взимались с 2–5% импорта. За исключением некоторого количества малых экономик, в развивающихся странах специфические пошлины применяются реже. В целом они используются преимущественно по отношению к сельскохозяйственной продукции, а также, прежде всего в случае развивающихся стран, с помощью специфических пошлин осуществляется обложение импорта одежды и текстильной продукции.

Принято выделять три основные группы целей, на достижение которых может быть направлено введение пошлин:

- регулирование объема внешнеторговых операций (чаще всего предполагающее ограничение импорта);
- увеличение доходов государственного бюджета («фискальные соображения»);
- недопущение «недобросовестной конкуренции».

**Регулирование объема внешнеторговых операций.** Как уже отмечалось, данная цель непосредственно соответствует самой природе протекционизма. Неудивительно поэтому, что именно она традиционно доминировала. Убедимся в том, что пошлина служит в данном случае подходящим инструментом. Отообразим на рис. 10.10 ситуацию на рынке некоего товара при условии, что продукция поставляется только отечественными производителями.



**Рис. 10.10. Рынок, на котором представлены только отечественные производители:**

$Q_1$  — равновесный объем производства;  $P_1$  — равновесная цена;  $D$  — спрос отечественных потребителей;  $S$  — предложение отечественных производителей

Теперь представим, что на рассматриваемый рынок, где по-прежнему представлены отечественные товары, начинают активно выходить со своей

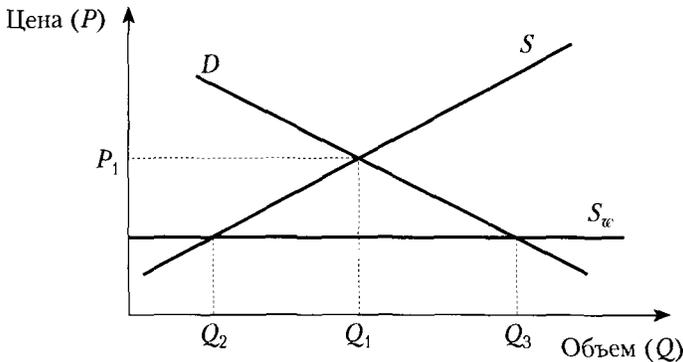
<sup>1</sup> Key Statistics and Trends in Trade Policy. N. Y. ; Geneva : United Nations, 2013. P. 12.

продукцией зарубежные компании. При этом будем исходить из двух предпосылок.

Во-первых, предположим, что государство изначально не осуществляет никаких мер в целях регулирования импорта.

Во-вторых, будем считать, что любые действия, предпринимаемые отечественными хозяйствующими субъектами, не способны оказать сколько-нибудь заметного влияния на уровень мировых цен. Соответственно, и производители, и потребители на внутреннем рынке вынуждены принимать его как данность. Это так называемая *предпосылка малой страны*, которую мы будем использовать и в дальнейшем. В данных условиях предложение со стороны зарубежных производителей абсолютно эластично и задается сложившимся уровнем мировых цен.

Отразим возникшую ситуацию на рис. 10.11.



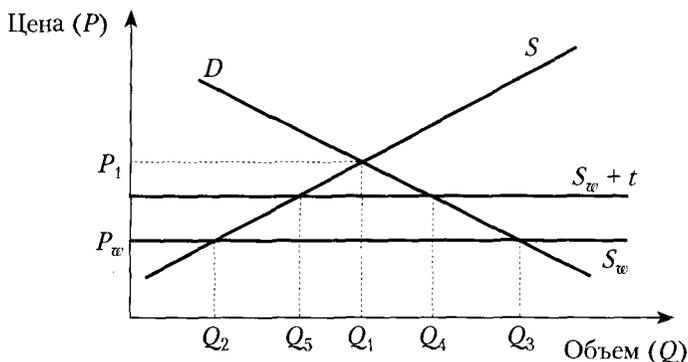
**Рис. 10.11. Взаимодействие на рынке отечественных и зарубежных производителей в условиях свободной торговли:**

$S_w$  — предложение зарубежных производителей;  $P_w$  — мировая цена;  
 $Q_2$  — объем производства отечественных производителей (вызванное притоком дешевой зарубежной продукции снижение цен приводит к частичному свертыванию объема производства);  $Q_3$  — объем потребления отечественных потребителей (вызванное притоком дешевой зарубежной продукции снижение цен порождает дополнительный спрос);  $Q_3 - Q_2$  — величина импорта (при заданном уровне цен отечественные производители не могут в полной мере удовлетворить спрос со стороны отечественных потребителей, возникший дефицит покрывается за счет поставок из-за рубежа)

Предположим теперь, что органы государственного управления негативно оценили создавшуюся ситуацию, при которой более половины потребления рассматриваемого товара приходится на импорт. Для исправления этого положения решено воспользоваться методами тарифного регулирования. Отразим на рис. 10.12 последствия принятого решения.

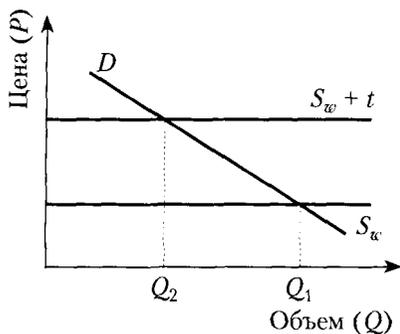
Вместе с тем следует иметь в виду, что возможности добиться ограничения импорта с помощью пошлин применительно к тому или иному товару могут существенным образом различаться в зависимости от целого ряда факторов. В первую очередь это касается ценовой эластичности спроса. Вновь воспользуемся для доказательства графическим методом. На рис. 10.13 показано влияние введения пошлины на уровень потре-

ния полностью ввозимого из-за рубежа товара  $X$  применительно к ситуации относительно высокой и относительно низкой ценовой эластичности спроса. Для большей простоты и наглядности при построении графиков мы по-прежнему руководствуемся предпосылкой малой страны.

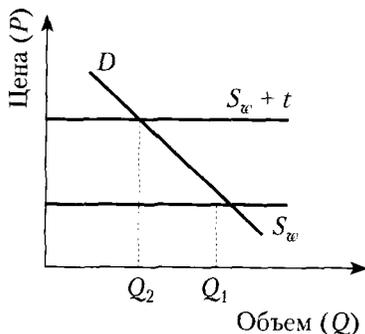


**Рис. 10.12. Последствия введения импортной пошлины:**

$P_w + t$  — уровень цен на внутреннем рынке после введения пошлины;  $S_w + t$  — предложение со стороны зарубежных производителей после введения пошлины;  $Q_4$  — объем производства отечественных производителей (воспользовавшись ростом цен отечественные производители увеличили свою долю рынка);  $Q_5$  — уровень потребления после введения пошлины (потребители реагируют на рост цен сокращением объема покупок);  $Q_5 - Q_4$  — величина импорта после введения пошлины (сокращение импортных поставок происходит как за счет увеличения присутствия на рынке отечественной продукции, так и в результате снижения спроса)



*a*



*б*

**Рис. 10.13. Введение импортной пошлины:**

*a* — на товар с относительно высокой ценовой эластичностью спроса;

*б* — на товар с относительно низкой ценовой эластичностью спроса

Первоначальный уровень потребления  $Q_1$ , который в обоих случаях представляет собой одновременно и значение импорта, мы считаем слишком высоким и пытаемся понизить с помощью импортной пошлины. Ее введение влечет за собой повышение цены и соответствующее смещение кривой предложения вверх (из положения  $S_w$  в положение  $S_w + t$ ). В итоге объем импорта и уровень потребления сокращаются до значе-

ния  $Q_2$ . Как нетрудно заметить, при условии более эластичного спроса (см. рис. 10.13, а) введение импортной пошлины вызывает существенно большее снижение объема импорта, нежели в случае менее эластичного спроса (см. рис. 10.13, б).

В экстремальном случае абсолютно неэластичного спроса мы можем столкнуться с ситуацией, когда достигнутый в результате введения импортной пошлины результат окажется прямо противоположен тому, на который мы рассчитывали. Если исходить из того, что в каждый данный момент времени общая величина расходов на потребление более или менее фиксированная величина, то вытекающее из роста цен на импортируемую продукцию увеличение затрат на ее приобретение одновременно означает сокращение расходов, идущих на прочие цели. Допустимо предположить, что они преимущественно связаны с приобретением продукции отечественных производителей, действующих в других отраслях. Таким образом, вместо того чтобы помочь национальным производителям, осуществление указанных мер тарифного регулирования напротив ставит их в более трудное положение.

**Фискальные соображения.** Среди тех проблем, с которыми государство, как общественный институт, постоянно сталкивалось на протяжении всей истории своего существования, важное (если не самое видное) место занимает нехватка денежных средств для реализации тех или иных программ. Поиск дополнительных источников пополнения государственной казны относится к числу основных задач, стоящих как перед исполнительной, так и перед законодательной властью.

Тарифные методы представляют в данной связи несомненный интерес, тем более что (по крайней мере, на первый взгляд) непосредственным объектом воздействия здесь выступают зарубежные хозяйствующие субъекты. В связи с этим вполне закономерным представляется тот факт, что введение или повышение импортных пошлин в подавляющем большинстве случаев находит поддержку со стороны определенных слоев общества. В отличие от этого введение или повышение внутренних налогов чаще всего оказывается крайне непопулярной мерой.

Между тем последствия введения пошлины не столь однозначны. Импортная пошлина относится к числу косвенных налогов. Поэтому по отношению к ней может быть использована традиционная логическая схема, в соответствии с которой последствия введения налога испытывают на себе как производители, так и потребители. Несколько модифицируем рассматривавшийся ранее пример и предположим, что полностью доминирующий на рынке зарубежный производитель чувствителен к изменению цен, увеличивая или сокращая предложение по мере их роста или снижения (иными словами, мы выходим за рамки «предпосылки малой страны»). Складывающееся в условиях проведения политики свободной торговли соотношение спроса и предложения представлено на рис. 10.14.

Предположим теперь, что органы государственного управления принимают решение об обложении ввозимой продукции пошлиной. К каким последствиям это приведет? Складывающаяся ситуация представлена на рис. 10.15.

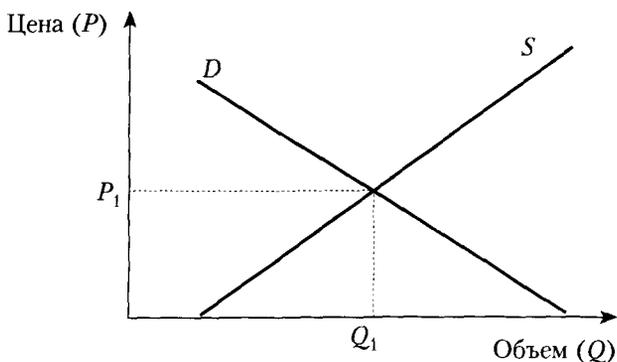


Рис. 10.14. Соотношение спроса и предложения в условиях свободной торговли

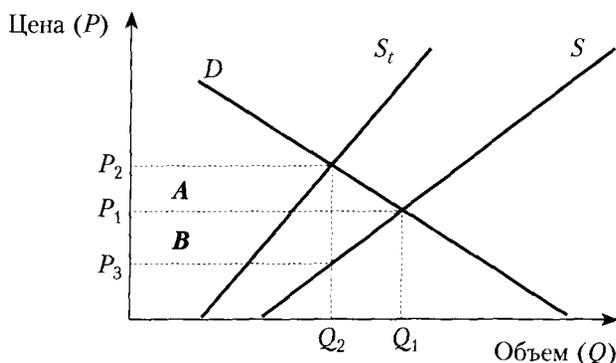


Рис. 10.15. Соотношение спроса и предложения после введения пошлины

Прежде всего отметим, что не возникает никаких причин для изменения положения кривой спроса. Действительно, потребители по-прежнему готовы приобретать за указанную цену то же самое количество товара. Что же касается кривой предложения, то она сместится влево вверх (из положения  $S$  в положение  $S_t$ ). В новых условиях производители при любой розничной цене, включающей в себя поступающую в государственный бюджет пошлину, готовы поставлять на рынок меньшее количество продукции. При этом для того, чтобы теперь заинтересовать производителей в поставках на рынок определенного количества товаров, им необходимо предложить более высокую цену ( $P_2$  вместо  $P_2 - t$ ).

На кого же в конечном счете ложится налоговое бремя? Оно распределяется между производителями (в нашем случае зарубежными хозяйствующими субъектами) и отечественными потребителями. Доля первых может быть представлена как площадь прямоугольника **B**, вторых — как площадь прямоугольника **A**. По сравнению с исходным положением производители получают за каждую реализованную ими единицу продукции меньше; потребители, напротив, платят больше.

Следует подчеркнуть, что соотношение площадей прямоугольников **A** и **B** не выступает чем-то неизменным. Оно зависит от характеристик ценовой эластичности спроса и предложения. Если спрос неэластичен, то в результате введения пошлины цена товара существенно увеличится, объем производства снизится в минимальной степени, и налоговое бремя в основном ляжет на плечи потребителя. При эластичном спросе изменение цены будет минимальным, объем производства снизится в значительной мере, и тяжесть введения импортной пошлины в основном ляжет на зарубежных производителей. Аналогичные выводы могут быть сделаны и применительно к различной степени эластичности предложения.

Приведенные выше рассуждения ни в коей мере не отрицают того, что с фискальной точки зрения тарифные методы могут иметь очень большое значение. История знает убедительные примеры этого. Так, на протяжении пятидесяти лет (1866–1916) доля таможенных пошлин в доходах государственного бюджета Канады находилась в интервале 54–62%. В современных условиях подобного рода доминирование не встречается. Вместе с тем совершенно очевидно прослеживается тенденция, в соответствии с которой страны, достигшие высокого уровня экономического развития, используют фискальный потенциал тарифного регулирования в меньшей степени, чем более бедные государства. По данным Всемирного банка, в 2012 г. доля «налогов на международную торговлю» в доходах федерального бюджета составляла для стран с низким уровнем дохода около 14%, для стран со средним уровнем дохода — 4%, для стран с высоким уровнем дохода — 1%.

Почему менее развитые страны в большей степени формируют свои доходы за счет импортных пошлин? Следует отметить две основные причины этого. Во-первых, возможности прямого налогообложения у них существенно меньше, чем у государств с развитой экономикой, чьи хозяйствующие субъекты получают более высокие доходы. Во-вторых, мировое сообщество в лице ВТО предусматривает для развивающихся государств возможность более активного, проведения протекционистской политики, в частности использования методов тарифного регулирования, в целях защиты их относительно слабой промышленности.

По итогам Уругвайского раунда ГАТТ, приведшего к созданию ВТО, развивающиеся страны обязались, в конечном счете, полностью перейти на те же принципы и принять те же обязательства, что и развитые страны. Вместе с тем в части доступа на рынок, по мнению многих западных экспертов, сокращения тарифов, которые были в ходе этого раунда переговоров согласованы, для развитых стран оказались более значительными. Развивающиеся страны стремились скорее принимать на себя обязательства по *связыванию тарифов*<sup>1</sup>, нежели по их сокращению. Кроме того, применительно к отдельным тарифным линиям уровень связывания определялся

---

<sup>1</sup> Связывание тарифов представляет собой один из основополагающих механизмов, на которых строится современная международная торговая система. В соответствии с ним страны принимают на себя обязательства не повышать ставки импортной пошлины выше согласованного уровня — уровня связывания.

существенно выше, чем фактически применяемый на момент переговоров уровень<sup>1</sup>. В результате тарифы развивающихся стран по итогам переговоров были установлены на более высоком уровне, чем для развитых стран. Кроме того, развивающиеся страны, естественно, сохранили возможности повышения своих тарифов до довольно высоко установленной для многих из них планки уровня связывания.

По данным ВТО, на период 2010–2012 гг. среднее значение ставки импортного тарифа равнялось в США 3,4–3,5%, в Канаде — 3,7–4,5%, в ЕС — 5,1–5,3%, в Японии — 4,4–5,3%. Одновременно в Индии этот показатель составлял 12,6–13,7%, в Пакистане — 13,5–13,9%, в Аргентине — 12,5–13,6%, в Бразилии — 13,5–13,7%, в Камеруне — 17,8%. Например, в Бразилии уровень связывания импортной пошлины на хлопок составляет 55%, а уровень связывания импортной пошлины на текстиль и одежду — 34,8 и 35% соответственно.

Отдельно следует остановиться на феномене так называемой *тарифной эскалации*. Она означает широко распространенную практику повышения ставок импортных пошлин по мере увеличения степени обработки и соответственно повышения стоимости товара. Тарифная эскалация имеет давнюю историю. Об этом позволяет судить табл. 10.2.

Таблица 10.2

**Изменение ставок таможенного тарифа Канады (1858 г.)<sup>2</sup>**

Ставка, %	Число товарных групп в зависимости от ставки					
	сырье		полуфабрикаты		готовые изделия	
	до	после	до	после	до	после
0,0	56	75	26	35	15	3
2,5–5,0	10	—	34	—	16	—
10,0–15,0	10	1	24	51	150	6
20,0	—	—	—	8	2	167
25,0–30,0	—	—	—	—	—	7
Средняя ставка	2,3	0,13	5,24	7,18	12,81	19,62

В рамках современной международной торговой системы прикладываются определенные усилия, направленные на снижение уровня тарифной эскалации. Такая задача, в частности, стоит перед участниками текущего, Дохийского раунда переговоров ВТО. О масштабах проблемы можно судить по тому, что после завершения Уругвайского раунда ГАТТ средние ставки импортных пошлин на сырье были в 3,5 раза ниже, чем на полуфабрикаты, и в 7,75 раза ниже, чем на готовую продукцию. Несмотря на то что

<sup>1</sup> Тарифные предложения России в ходе переговоров о присоединении к ВТО строились по такой же схеме.

<sup>2</sup> Hart M. A Trading Nation: Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization. Vancouver ; Toronto : UBC Press, 2002. P. 55.

за последние полтора десятка лет, по оценкам ЮНКТАД, по всем товарным группам наблюдалось ослабление тарифного регулирования и снижение уровня тарифной эскалации, в 2012 г. пошлины на готовую продукцию (прежде всего товары потребительского назначения) были в 1,9–2,5 раза выше, чем на сырье и полуфабрикаты<sup>1</sup>.

Может сложиться впечатление, что тарифная эскалация наряду с упомянутыми выше факторами также способствует тому, что доля пошлин в доходах государственного бюджета развивающихся государств выше, чем развитых, поскольку первые, как нередко принято считать, в большей степени импортируют готовую продукцию, в то время как вторые – сырье.

Однако это впечатление в значительной мере обманчиво. Начнем с того, что тарифную эскалацию в своей торговой политике активнее применяют именно развитые страны. Для развивающихся же государств в большей степени характерна ситуация, при которой, стремясь защитить своих производителей, они стараются ограничить с помощью тарифного регулирования поставки именно сырья (прежде всего сельскохозяйственного), либо вообще не прошедшего обработку, либо прошедшего только первую ее стадию. При этом в отношении продукции более глубокой переработки пошлины снижаются<sup>2</sup>. В частности, как свидетельствуют данные Всемирного банка, в 2012 г. в Венесуэле средневзвешенная ставка импортной пошлины на сырье составляла 11,26%, а на продукцию обрабатывающей промышленности – 8,3%. Аналогичные данные по Вьетнаму были 5,95% и 5,58%, по Сьерра-Леоне – 11,88% и 9,16% соответственно.

Что касается структуры товарного импорта, то за последнее время наблюдается тенденция к ее сближению у представителей различных групп мирового сообщества. Так, в 2012 г. соотношение долей пяти выделяемых Всемирным банком укрупненных товарных групп у стран с высокими доходами выглядело следующим образом: продовольственные продукты – 8%, сельскохозяйственное сырье – 1%, топливо – 19%, руды и металлы – 4%, продукция обрабатывающей промышленности – 64%. Аналогичные данные по странам с низкими и средними доходами составляли 7%, 2%, 19%, 6% и 62% соответственно.

В целом можно утверждать, что тарифная эскалация служит средством дискриминации развивающихся государств, препятствующим развитию в них отраслей промышленности с высокой добавленной стоимостью. Для того чтобы убедиться в этом, рассмотрим пример ввоза в Канаду изделий деревообрабатывающей и мебельной промышленности. В соответствии с действовавшим на 2002 г. тарифом, импорт сырья осуществлялся беспошлинно, а поставки из-за рубежа мебели облагались пошлиной в размере 5,2%. Предположим, что стоимость древесины, беспошлинно ввезенной в страну, составляет 100 канадских долл., а общая стоимость произведенной из нее стула – 200 канадских долл. Применительно к этим условиям 5,2%-ная пошлина означает, что импортируемый стул, аналогичный тому,

<sup>1</sup> Key Statistics and Trends in Trade Policy. P. 9.

<sup>2</sup> В ряде случаев так поступают и развитые страны, например – в части продукции пищевой промышленности – Япония и Канада.

что произведен внутри страны, будет стоить 210,4 канадских долл. Следовательно, канадский производитель может позволить себе дополнительные издержки (по сравнению со стоимостью сырья) в размере 110,4 канадских долл. Его зарубежный конкурент должен ограничиваться только 100 канадскими долл. Таким образом, фактический уровень протекционистской защиты канадского производителя оказывается 10,4%, а не 5,2%, как номинально устанавливает импортная пошлина. Иными словами, уровень тарифной защиты (уровень эффективного протекционизма) в нашем примере вдвое превышает номинальную величину импортной пошлины.

Применительно к общему случаю для определения уровня эффективного протекционизма (УЭП) принято пользоваться следующей формулой:

$$\text{УЭП} = (T - A_1 \cdot T_1) / (1 - A_1),$$

где  $T$  — номинальный уровень пошлины на импорт конечного продукта;  $A_1$  — доля стоимости импортного сырья в цене конечного продукта при отсутствии таможенного тарифа;  $T_1$  — номинальный тариф на импортное сырье.

Завершая рассмотрение фискального потенциала тарифных методов регулирования торговли, следует обратить внимание еще на два обстоятельства. Во-первых, по своей природе фискальные цели не могут в условиях достаточно динамично меняющейся экономики рассматриваться как средне-, и тем более долгосрочные. Это верно даже применительно к государствам, имеющим относительно невысокий уровень экономического развития, не говоря уже о странах с развитой экономикой. Во-вторых, различия в ценовой эластичности спроса на облагаемую пошлиной продукцию во многом определяют, в какой мере могут быть реализованы цели подобного рода. В случае высокоэластичного спроса может иметь место результат, противоположный задуманному. Чувствительный к увеличению цены потребитель резко переориентируется на отечественную продукцию. Как следствие этого, объем импорта сократится настолько, что суммарные таможенные платежи снизятся, несмотря на то, что пошлина в расчете на единицу продукции возрастет.

**Недопущение «недобросовестной конкуренции».** Под *недобросовестной продукцией* принято понимать нарушение общепринятых правил и норм ведения конкурентной борьбы, в том числе: разглашение и использование конфиденциальной информации; распространение ложных сведений; сокрытие важной для потребителя информации и т.п. В контексте внешнеторговых операций наибольшее значение имеет такой специфический вид недобросовестной конкуренции, как демпинг.

---

В простейшем виде **демпинг** представляет собой продажу на внешнем рынке товара по ценам ниже существующих на такой же продукт на внутреннем рынке.

---

В соответствии с определением, принятым ВТО, демпинг заключается в том, что товары одной страны поступают на рынок другой по цене ниже нормальной, т.е. цена товара, экспортируемого из одной страны в другую

устанавливается ниже сравнимой цены, при обычном течении торговли, на аналогичный товар, когда последний предназначается для потребления в экспортирующей стране.

Иными словами, если предположить, что американский производитель реализует производимую им продукцию на рынке США по цене 10 долл. за шт., а на рынке Германии по цене 8 долл. за шт., то германская сторона имеет основания для того, чтобы инициировать антидемпинговую процедуру. Целью этой процедуры служит введение *антидемпинговой пошлины*<sup>1</sup>. Как таковая она ведет к дополнительным издержкам для производителя и, тем самым, представляет собой своего рода наказание за нарушение правил конкурентной борьбы.

Однако в ряде случаев оказывается, что такой критерий применить нельзя, поскольку товар может не реализоваться на внутреннем рынке или вообще представлять собой нечто уникальное, предназначенное для продажи только на рынке какой-то одной страны. В этом случае ГАТТ предлагает рассматривать в качестве нормальной цены:

- наивысшую сравнимую цену на аналогичный товар, предназначенный для экспорта в какую-нибудь третью страну при нормальном ведении торговли;
- стоимость производства товаров в стране происхождения с добавлением в умеренных размерах расходов по продаже и прибыли.

Дополнительные сложности могут возникать (и действительно возникают) в связи с необходимостью перевода в ходе антидемпингового расследования одних национальных денежных единиц в другие. В связи с этим в принятых уже в ходе функционирования ГАТТ поправках к ст. VI основного текста соглашения отмечается: «Практика применения множественного курса валют может при известных обстоятельствах... представлять собой вид демпинга путем частичного обесценения валюты страны экспортера... Под практикой применения множественного курса валют понимаются мероприятия самого правительства или санкционированные им».

С точки зрения продолжительности использования в качестве средства конкурентной борьбы, принято выделять три основных разновидности демпинга:

- *спорадический (случайный) демпинг*, осуществляемый в течение весьма непродолжительного периода;
- *временный демпинг*, применение которого, с одной стороны, выходит за рамки случайных мер, с другой — ограничивается неким временным интервалом;
- *устойчивый демпинг*, проводимый на более или менее постоянной основе.

Какой же из вышеперечисленных видов демпинга и почему представляет наибольшую опасность для страны, против которой он направлен? Для того чтобы дать правильный ответ на этот вопрос, задумаемся над

---

<sup>1</sup> В ряде случаев антидемпинговые меры относят к нетарифным методам регулирования торговли. Помимо всего прочего, это служит наглядным свидетельством известной условности любых классификаций.

теми причинами, которые могут побудить ту или иную компанию прибегнуть к демпингу. Вопрос этот далеко не праздный. Действительно, ведь реализовывать свою продукцию по цене, которая заведомо ниже существующей на рынке, а в ряде случаев даже и не покрывает затрат на производство, могут заставить фирму только весьма специфические обстоятельства. С разумной долей упрощения они сводятся к трем основным вариантам:

- У компании-экспортера может образоваться излишек продукции, продать который в нормальных условиях и по стандартной цене не представляется возможным. При данных обстоятельствах понижение цены позволяет фирме минимизировать потери по принципу выбора меньшего из двух зол. Аналогичная ситуация возникает и тогда, когда принимается решение об уходе с рынка, продолжение деятельности на котором в силу тех или иных причин нецелесообразно. Так называемая ликвидационная распродажа как некий разовый акт — классический вариант спорадического демпинга.

- Осуществление демпинга может быть сопряжено с поиском оптимального варианта поведения для фирмы-монополиста, стремящейся максимизировать свою прибыль. В качестве примера представим себе предприятие, занимающее на отечественном рынке монопольную позицию, которая, помимо прочего, надежно защищена от иностранной конкуренции высокими транспортными издержками или государственной внешнеторговой политикой. На внешнем рынке, напротив, рассматриваемая фирма сталкивается с мощной конкуренцией со стороны зарубежных производителей. Это означает, что эластичность спроса на отечественном рынке низка, на внешнем — высока. В целях максимизации валовой прибыли такой фирме целесообразно пойти на значительное повышение внутренних цен при одновременном установлении более низких на экспортируемую продукцию. Подобная ситуация будет сохраняться до тех пор, пока относительное положение фирмы на внешнем и внутреннем рынке не изменится. Как нетрудно заметить, в данном случае мы имеем дело с устойчивым демпингом.

- Демпинг может использоваться крупной фирмой как средство вытеснения конкурентов с рынка. На первоначальном этапе цена на продукцию понижается, компания демпингует, все в большей степени увеличивая контролируемую ею долю рынка за счет привлечения потребителей, традиционно ориентировавшихся на конкурентов. Это продолжается вплоть до того момента, когда последние не выдержат и не разорятся<sup>1</sup>. Затем, обеспечив себе полный контроль над рынком — монополизировав его, фирма поднимает цены выше исходного уровня и начинает получать сверхприбыли. Важно отметить, что на достижение именно этого результата и был с самого начала направлен демпинг. В данном случае он выступает в своей временной ипостаси.

Чтобы вынести окончательный вердикт, попытаемся взглянуть на проблему с точки зрения страны, против которой демпинг направлен. Его воз-

---

<sup>1</sup> Строго говоря, конкуренту не обязательно разоряться, маркером может быть его уход с данного рынка на другой, где он может даже вполне успешно функционировать.

действие ощущают на себе как отечественные производители аналогичной продукции, для которых демпингующая фирма выступает в роли конкурента, так и потребители. Для последних демпинг в краткосрочной перспективе, безусловно, выгоден практически при любых обстоятельствах, поскольку предоставляет возможность приобретения более дешевой продукции.

Ущерб, таким образом, касается в первую очередь отечественных производителей. При этом как случайный, так и устойчивый виды демпинга сколько-нибудь серьезной угрозы не представляют. Действительно, в первом случае именно зарубежный конкурент оказывается в своеобразных форс-мажорных обстоятельствах, к которым и пытается приспособиться. Во втором — демпинг оказывается вынужденным шагом для фирмы, опять-таки подстраивающейся с его помощью к существующим на рынке условиям. Повлиять на них зарубежная компания в принципе не в состоянии и должна принимать эти условия как данность. Что же касается временного демпинга, то здесь все обстоит иначе. Ведь речь идет о вытеснении отечественных производителей с их собственного национального рынка. Более того, в долгосрочной перспективе страдают и потребители, которым предстоит столкнуться с ростом цен на продукцию зарубежной фирмы-монополиста.

Вполне закономерно, что указанные выше соображения нашли свое отражение в документах ВТО. Во-первых, установление самого факта демпинга должно, в соответствии с ГАТТ, осуществляться применительно к условиям так называемого обычного течения торговли, что исключает из сферы рассмотрения спорадическую форму.

Во-вторых, для введения антидемпинговой пошлины недостаточно установления самого факта продажи импортного товара по демпинговым ценам. Необходимо доказать, что подобные действия наносят ущерб отечественным производителям аналогичной продукции. Кроме того, существуют еще два условия, необходимые для введения антидемпинговой пошлины:

- так называемая демпинговая разница — разница между нормальной ценой и ценой, по которой реализуется продукция, должна быть больше, чем 2% от нормальной цены;
- общая величина демпинговых поставок должен составлять не менее 3% совокупного объема импорта.

Установленные санкции могут применяться только в этом случае<sup>1</sup>.

В параграфе 6 ст. VI ГАТТ прямо подчеркивается: «Никакая из договаривающихся сторон не должна взимать антидемпинговую... пошлину на ввоз какого-либо товара, происходящего с территории другой договаривающейся стороны, если только она не установит, что действие демпинга... причиняет или угрожает причинить материальный ущерб существующей отечественной промышленности или может существенно задержать созда-

<sup>1</sup> Например, в США антидемпинговое расследование проходит два этапа: а) Министерство торговли США устанавливает факт продажи импортного товара по демпинговым ценам; б) Комиссия по международной торговле Конгресса США выясняет несут ли убытки из-за реализации такого товара на американском рынке отечественные производители. Только если и на этот вопрос дается утвердительный ответ, вводится антидемпинговая пошлина.

ние отечественной промышленности». Таким образом, и устойчивый демпинг также исключается из сферы действия антидемпинговой пошлины.

Антидемпинговые пошлины служат ответным шагом по отношению к компаниям, использующим приемы недобросовестной конкуренции. Их введение призвано, таким образом, заставить нарушителя «правил игры» одуматься. В некоторых случаях одной угрозы осуществления подобных шагов может быть достаточно для того, чтобы заставить отказаться от проведения дискриминационной политики. Именно на этом строится идея применения *предварительной антидемпинговой пошлины*. Так, в конце 1994 г. Европейская комиссия ввела ее в отношении поставщиков железокремниевых марганца из Украины и ЮАР. В октябре 1995 г. Совет Министров ЕС принял решение прекратить их использование, так как цены были скорректированы до приемлемого уровня.

После того как демпинг в его классическом виде был объявлен «вне закона», экспортеры стали использовать для завоевания позиций на внешних рынках его модифицированные формы. К их числу прежде всего относится так называемый *скрытый демпинг*. Он предполагает заключение соответствующего соглашения между фирмами-компаньонами, занимающимися экспортно-импортными операциями. В результате фирма-импортер реализует на внутреннем рынке товар по цене ниже, чем та, по которой выставлен счет фирмой-экспортером<sup>1</sup>.

В последнее время все большее внимание привлекает к себе так называемый *демпинг комплектующих*, под которым понимается реализация в стране готовой продукции, собранной из комплектующих, купленных и завезенных фирмой по демпинговым ценам по линии внутрифирменных поставок. Так, японская компания, имеющая сборочные заводы в странах ЕС, может быть обвинена в демпинге по отношению к европейским производителям, если она завозит дешевые комплектующие и реализует произведенную на их основе продукцию на европейском рынке.

Впервые антидемпинговая пошлина была введена Канадой в 1904 г. С начала функционирования ВТО (1994 г.) до конца 2012 г. всего было инициировано 4230 расследований, при этом введено 2719 антидемпинговых пошлин. То есть, более трети всех расследований не привело к введению пошлин либо в связи с повышением цен экспортеров, либо вследствие недостатка доказательств факта демпинга и принятия соответствующего решения органом расследования не в пользу национальных производителей. С 1995 г. наблюдалось в целом повышение количества применяемых антидемпинговых пошлин, однако после 2001 г. явно прослеживалась обратная тенденция. Мировой экономической кризис 2008–2009 гг. привел к увеличению активности стран — членов ВТО по проведению антидемпинговых процедур. Тем не менее, к 2012 г. количество введенных пошлин значительно уменьшилось с 141 в 2008 г. до 117. Рисунок 10.16 позволяет судить о том, кто из участников международной торговли проявляет наи-

<sup>1</sup> По определению ГАТТ, скрытым демпингом считается продажа импортером по цене ниже той, по которой выставлен ему счет экспортером, а также ниже цены, существующей в стране-экспортере.

большую активность в использовании рассматриваемого инструмента торговой политики.

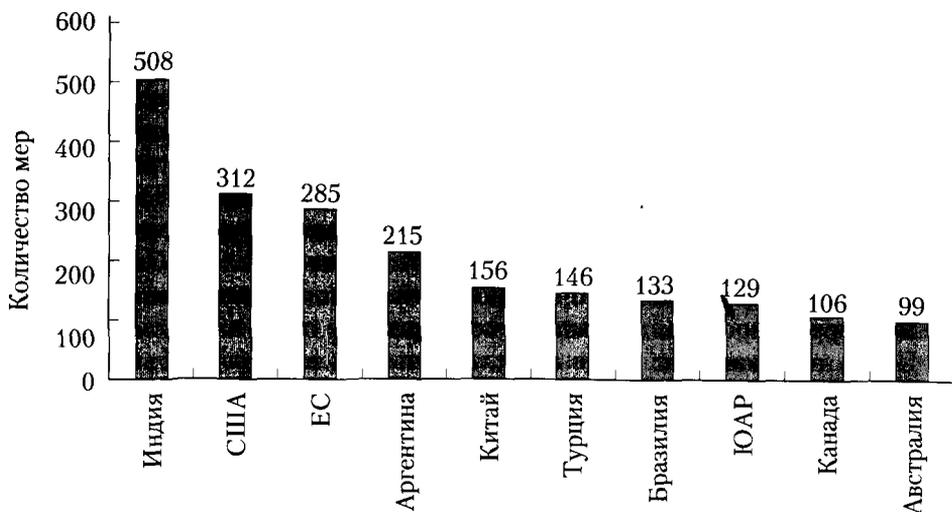


Рис. 10.16. Страны — лидеры по количеству введенных в период с 1 января 1995 г. по 31 марта 2013 г. антидемпинговых мер

Многие государства — члены ВТО считают, что антидемпинговые меры стали использоваться, по существу, как регулярные, стандартные средства торговой политики. На этом основании они поставили вопрос о том, что соглашения, на базе которых эти меры применяются, носят слишком общий характер, многие их положения не содержат четких, конкретных и достаточно ограничительных правовых норм. В этих условиях резонно ожидать включения в той или иной форме вопросов антидемпинга в повестку дня будущих переговоров.

### 10.5.2. Нетарифное регулирование торговли

К числу методов нетарифного регулирования принято относить квотирование, лицензирование, санкции и эмбарго, валютный контроль, налоги, субсидии и административные (технические) барьеры<sup>1</sup>. Рассмотрим подробнее каждый из названных методов.

**Квотирование.** Квотирование заключается в установлении *квот*, т.е. тех количественных параметров, в пределах которых возможно осуществление определенных внешнеторговых операций<sup>2</sup>. При этом в зависимости от ряда конкретных особенностей принято выделять:

<sup>1</sup> В учебной литературе можно встретиться с использованием обоих терминов. Вместе с тем в документах ВТО применяется только понятие «технические барьеры».

<sup>2</sup> Квоты могут распространяться и на иные формы экономического взаимодействия различных государств. Наглядным примером в данном случае служит установление квот на вылов рыбы (трески, сельди и др.) в Северном море. Переговоры на эту тему, в которых участвуют Норвегия, Россия, Исландия, Фарерские острова (автономная территория Дании) и Швеция традиционно проходят очень сложно.

- *глобальные квоты*, устанавливающие общий разрешенный объем импорта<sup>1</sup> в стоимостных или натуральных показателях на определенный период времени без разбивки по странам;
- *индивидуальные квоты*, которые определяются применительно к отдельным конкретным странам. В качестве критерия распределения квот могут выступать встречные обязательства государств, в результате чего появляются *двусторонние квоты*;
- *сезонные квоты*, ограничивающие размер импорта определенным временем года. Чаще всего это касается продукции (например, сельскохозяйственной), выпуск которой носит ярко выраженный сезонный характер;
- *неконкретизированные квоты*, устанавливающиеся без учета временного периода.

Квотирование нашло широкое применение в российской практике организации и управления внешнеэкономической деятельностью первой половины 1990-х гг., практически полностью касаясь при этом только экспорта (за исключением вооружений и военной техники). В период наиболее активного использования экспортных квот они распространялись на широкий перечень товаров, который включал: рыбу и рыбопродукты, сырую нефть и продукты ее переработки, углеводородное сырье, природный газ, коксующийся уголь, цветные металлы, их сплавы и сырье для их производства, серу, апатиты, аммиак, синтетический каучук, минеральные удобрения, деловую древесину хвойных пород, шпалы, пиломатериалы, целлюлозу.

Квоты могут быть введены тем или иным правительством в одностороннем порядке, либо выступать результатом переговоров. Переговоры, в свою очередь, могут использоваться для того, чтобы попытаться переложить на плечи своего торгового партнера заботы по осуществлению квотирования экспорта, вместо того, чтобы самому вводит квоты на импорт. Подобная процедура известна под названием *добровольного ограничения экспорта*, или *добровольных квот*<sup>2</sup> (англ. *voluntary export restriction* или *voluntary restrain arrangements*). В 1980-е гг. такие ограничения действовали на ввоз на американский рынок стали из Европы и Японии, а также японских автомобилей.

Среди стран, которые «добровольно» брали на себя обязательства по ограничению экспорта, был и СССР. Речь идет о договоренности советской стороны с американскими импортерами в 1987 г. о поставке на рынок США до 60 млн м<sup>2</sup> хлопчатобумажного полотна. Однако в тот период Государственный департамент США оказал соответствующее давление и добился ограничения экспорта до 3 млн м<sup>2</sup>. В результате последующих

<sup>1</sup> В контексте данной главы основной интерес представляют квоты на импорт, равно как до этого импортные пошлины, хотя по своему характеру квотирование вполне применимо и в отношении других внешнеторговых операций.

<sup>2</sup> Добровольные квоты первоначально относились к числу так называемых ограничительных мер «серой зоны» (англ. *grey area measures*), т.е. тех инструментов внешнейторговой политики, использование которых не регулируется правовыми положениями Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). По итогам переговоров Уругвайского раунда они были запрещены.

переговоров удалось постепенно увеличить лимиты поставок до 23 млн м<sup>2</sup> в 1990 г., 24 — в 1991 г. и 26 млн м<sup>2</sup> — в 1992 г.

Основная цель введения квот на импорт (или как их еще называют *импортных квот*<sup>1</sup>) — защита национального рынка от проникновения продукции зарубежных производителей. Ту же цель могут, как известно, преследовать и импортные пошлины. В этой связи представляет несомненный интерес их сопоставление. Целесообразно при этом обратить внимание, с одной стороны, на механизм влияния на внешнеторговые операции, с другой — на итоговый результат. В первом случае можно констатировать наличие принципиального различия. Действительно, пошлина представляет собой средство корректировки рыночного механизма, в то время как квота, по существу, означает замену этого механизма административным регулированием.

Во втором случае мы вправе говорить о наличии, по крайней мере, теоретической возможности обеспечения равновеликого сокращения объема импорта. Как уже отмечалось выше, импортная пошлина влечет за собой повышение цены продукции на рынке страны, использующей этот метод регулирования внешней торговли. В результате, при условии соответствующей эластичности спроса, потребление сокращается, объем импорта снижается и устанавливается на новом более низком уровне. Однако с помощью квотирования мы можем как бы изначально, априори зафиксировать точно такой же уровень зарубежных поставок, не прибегая при этом к использованию тарифного регулирования.

**Лицензирование.** Лицензирование предполагает выдачу хозяйствующим субъектам специальных разрешений — *лицензий* на проведение внешнеторговых операций<sup>2</sup>. Как мировая, так и отечественная практика свидетельствует, что лицензирование часто может применяться вместе с квотированием, дополняя его. В результате государство может на основе выдаваемых лицензий строже контролировать соблюдение установленных квот.

Существует несколько основных типов лицензий. В зависимости от характера выдачи лицензий различаются:

- *автоматические лицензии*, подавая заявку на выдачу которых, участники внешнеэкономической деятельности получают отрицательный ответ лишь в исключительных случаях;
- *неавтоматические лицензии*, выдаваемые лишь при соблюдении ряда необходимых условий.

Закономерно задаться вопросом, зачем вообще нужны автоматические лицензии, если они выдаются каждому, кто обратится с просьбой об их

---

<sup>1</sup> В отношении терминов импортная и экспортная квоты имеет место определенная двусмысленность. С одной стороны, они используются для характеристики методов государственного регулирования внешней торговли, с другой — применяются для обозначения показателей «открытости» той или иной национальной экономики.

<sup>2</sup> По характеру своего применения лицензирование как таковое выходит далеко за рамки мирохозяйственных связей, используя государство в качестве важного инструмента управления и контроля за самыми разнообразными видами деятельности хозяйствующих субъектов, начиная с финансового посредничества и заканчивая частным извозом.

выдаче. Однако автоматические лицензии имеют не столько разрешительный, сколько учетно-регистрационный характер. С их помощью государство как субъект регулирования внешнеэкономической деятельности имеет возможность осуществлять текущий мониторинг определенных товарных составляющих внешнеторговых потоков, постоянно контролировать их, оперативно реагируя на неблагоприятные изменения.

В зависимости от характера разрешаемой деятельности лицензии делятся на следующие разновидности:

- *Генеральные лицензии*, представляющие собой постоянно в течение длительного времени действующее разрешение на право, например, импорта определенных товаров либо только из указанных стран, либо вообще без каких-либо ограничений географического порядка. При этом пределы по объему и стоимости не устанавливаются.

- *Индивидуальные лицензии*, выдаваемые конкретной фирме с указанием объема, времени, страны происхождения товара, с которым разрешена внешнеторговая операция. Нередко, будучи важным элементом неосязаемых активов фирмы, такие лицензии не могут быть переданы другим участникам внешнеэкономической деятельности.

- *Открытые индивидуальные лицензии*, отличающиеся от простых индивидуальных тем, что в них отсутствуют ограничения по объему участвующих в разрешаемых операциях товаров. Открытые индивидуальные лицензии используются довольно редко.

Немаловажное значение имеет вопрос о том, каким образом распределяются неавтоматические лицензии, число желающих получить которые превышает имеющиеся возможности. В данном случае существуют следующие основные методы:

- *открытый конкурс*, в рамках которого лицензию получает фирма, соглашающаяся выплатить за нее максимальную сумму (фактически речь идет об открытом аукционе);

- *метод явных предпочтений* предполагает выдачу лицензий тем компаниям, которые, традиционно специализируясь в соответствующих областях, зарекомендовали себя в качестве надежных партнеров;

- *затратный метод* предусматривает распределение лицензий в зависимости от наличия у компании производственных мощностей, количества работающих и других аналогичных производственно-экономических показателей.

**Санкции и эмбарго.** В своей наиболее радикальной форме санкции подразумевают полный или частичный запрет экономических связей со странами-нарушителями. В этом случае принято употреблять понятие *эмбарго*. В менее жестком виде речь может идти об относительном ухудшении условий экономического взаимодействия в отношении стран-нарушителей (отмене режима наибольшего благоприятствования в торговле, торговых преференций, запрете на предоставление им торговых кредитов или ухудшении условий кредитования и т.п.). Например, ст. 3 Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 281-ФЗ «О специальных экономических мерах» предусматривает как полное запрещение, так и установление ограничений на осуществление финансовых и других внешнеэкономических операций

между российскими хозяйствующими субъектами и хозяйствующими субъектами иностранного государства.

Как таковые санкции и эмбарго могут:

- распространяться на *определенную страну* или группу стран;
- вводиться в отношении отдельных *видов продукции*;
- носить (как чаще всего и бывает) *смешанный характер*, т.е. касаться ввоза (вывоза) из определенной страны или группы стран продукции определенного вида.

Одним из наиболее известных случаев использования эмбарго во второй половине XX в. представляется деятельность Координационного комитета по контролю над экспортом — КОКОМ (*Coordinating Committee on Export Controls, COCOM*). Он был создан в 1950 г. с целью недопущения поставок в СССР и восточно-европейские страны «стратегических товаров», которые могли быть использованы в военных целях. Кроме прямого запрета на экспорт КОКОМ предусматривал и определенные ограничения на предоставление странам Восточного блока кредитов. Официально деятельность КОКОМ была прекращена 1 апреля 1994 г.

Санкции и запреты затрагивают интересы различных групп участников международной торговли. В этой связи целесообразно говорить о трех основных направлениях, по которым может ощущаться воздействие эмбарго. Оно способно затронуть следующие государства:

- *Страну, проведение внешнеэкономических сделок с которой объявляется «вне закона»*. Так, Куба оценивает ущерб от экономической блокады Острова свободы за первые 35 лет ее проведения приблизительно в 40 млрд долл.

- *Страну, которая вводит санкции*. В такой стране всегда существуют силы, заинтересованные в эмбарго, равно как и хозяйствующие субъекты, которым оно наносит ущерб. К последней группе относятся потенциальные экспортеры, лишаящиеся выгодных сделок, и потенциальные покупатели, вынужденные искать новых поставщиков.

- *Третьи страны, которые могут помимо собственного желания оказаться вовлеченными в конфликт*. Характерным примером здесь служат уже упоминавшиеся санкции США против Кубы. Лежащий в основе их современной версии закон Хелмса — Бёртона фактически наделяет экстерриториальностью внутреннее американское законодательство. По существу любые связи с Кубой квалифицируются указанным законом как преступные. Это затрагивает интересы таких государств, как Бразилия (импорт кубинского сахара), Мексика (инвестиции в экономику Кубы), многих других стран, которые не просто квалифицируют действия США как неверные, но и пытаются принимать ответные меры. В частности, в парламент Канады был внесен законопроект Грэма, согласно которому пострадавшие в результате применения закона Хелмса — Бёртона канадские фирмы вправе добиваться в канадских судебных инстанциях защиты своих интересов, а суды — взыскивать с кубинских эмигрантов в полном объеме ущерб, понесенный фирмами. При этом может быть конфискована собственность граждан США кубинского происхождения в Канаде, включая их средства на счетах в канадских банках. США не могут не осознавать

всего этого, поэтому вполне резонно предположить, что их действия в значительной мере вызваны стремлением ослабить позиции своих и реальных, и потенциальных конкурентов на кубинском рынке, тем более что многие государства активно внедряются туда.

#### Мнение специалистов

Санкции США против Кубы получили в целом негативную оценку в мире: в том числе и среди союзников США. Вот что писал в этой связи авторитетный английский еженедельник *The Economist*: «Мы выступаем против американского эмбарго не потому, что методы скорее будут способствовать достижению противоположного результата. Именно свободная торговля, а не ее запрет, откроет двери для политической свободы... Сторонники законопроекта Хелмса — Бёртона утверждают, что иностранные инвестиции в кубинскую экономику не скоро приведут к свержению Кастро. Возможно это так, но вместе с тем вероятно, что эти инвестиции помогут ослабить степень его контроля над страной».

Таким образом, санкции и эмбарго существенно влияют на мировую экономику в целом.

#### Размышляем самостоятельно

Попытайтесь ответить на вопрос, на кого из участников международной торговли и в какой мере влияют санкции, введенные США и странами Западной Европы в отношении России и эмбарго введенное Россией на поставки сельскохозяйственной продукции из США, ЕС и ряда других стран в 2014 г. в контексте украинского кризиса

**Валютный контроль.** Валютный контроль как таковой направлен на обеспечение национального законодательства, регулирующего валютные операции. Вместе с тем он оказывает непосредственное влияние на развитие международной торговли, поскольку предполагает, в частности, установление:

- *финансовых квот*, т.е. ограничений на количество валюты, которое может получить экспортер;
- ограничений на количества валюты, которое может вывозить из страны ее гражданин (резидент), совершающий зарубежную поездку;
- ограничений на объем иностранных инвестиций в страну.

Все это в известной мере сдерживает развитие внешнеторговых операций, лишая хозяйствующих субъектов необходимых денежных ресурсов для их осуществления.

Различные формы валютного контроля, в большей или меньшей степени ограничивающие конвертируемость национальной валюты, широко использовались в мировой практике на протяжении большей части послевоенного периода. При этом они, правда, преимущественно касались и касаются не столько операций по текущим кассовым сделкам, сколько движения капиталов.

Так, в Великобритании Закон о валютном контроле 1947 г. жестко определял цели, в которых валюта может приобретаться резидентами, а также оговаривал их права по распоряжению и хранению валюты и золота. Все

валютные сделки могли осуществляться только через имевшие на то специальные разрешения коммерческие банки. Интересно отметить, что вплоть до 1969 г. резиденты в целях зарубежного туризма могли покупать иностранную валюту на сумму не более 50 фунтов стерлингов в год.

Также, например, финские фирмы (за исключением компаний, занятых в сфере финансов и страхования) лишь с 1988г. получили право осуществлять прямые инвестиции за рубеж без ограничения суммы (до этого верхний предел ограничивался, в частности в 1987 г. — 30 млн финских марок в год). Что касается портфельных инвестиций, то по ним аналогичное решение было принято лишь в 1989 г.

**Налоги.** Налоги на экспортно-импортные операции<sup>1</sup> весьма широко используются сегодня в целях ограничения торговли. Важно иметь в виду, что роль налогов как фактора, способствующего удорожанию продукции, может существенно превышать аналогичное влияние пошлины. Этому способствуют не только сами численные значения ставок (зачастую более высокие в случае НДС и особенно акцизов по сравнению с таможенными пошлинами), но и порядок исчисления налогов. Так, например, по российскому законодательству налоговая база НДС при ввозе товара на таможенную территорию страны определяется как сумма таможенной стоимости, подлежащей уплате таможенной пошлины и подлежащих уплате акцизов.

В определенном смысле довольно трудно провести четкую грань между налогом и таможенной пошлиной, которые чаще всего на практике дополняют друг друга. Существующие различия могут быть сведены к двум основным.

Налоги, в отличие от пошлин, в существенно меньшей степени регулируются международными соглашениями и договорами. Национальные государства в подавляющем большинстве случаев стараются максимально сохранять свой налоговый суверенитет.

Пошлина взимается только с иностранного товара в момент пересечения им таможенной границы в качестве платы за право ввоза. Налог взимается как с иностранных товаров, так и с товаров, производимых национальной промышленностью. Правда, при этом ставки налогов по отношению к отечественной или импортной продукции могут устанавливаться на различном уровне. Кроме того, на практике применяются и различные методики подсчета величины налога на импортные и отечественные товары.

**Субсидии.** Субсидии в обобщенном виде представляют собой различные формы финансовой поддержки, предоставляемые за счет средств государственного бюджета местным органам власти, юридическим и физическим лицам. Это могут быть средства, целевым порядком выделенные на реализацию определенного проекта — *прямые субсидии*. Наряду с ними существуют и *косвенные субсидии*, представляющие собой разнообразные налоговые льготы, льготные или полностью беспроцентные кредиты и т.п. Как таковые субсидии достаточно широко используются в различных сферах хозяйственной практики.

---

<sup>1</sup> В контексте данной темы мы разграничиваем таможенные пошлины, с одной стороны, все прочие налоги — с другой.

Что же касается внешнеэкономической деятельности, то в данном случае речь идет о двух основных вариантах субсидий. Во-первых, это предоставление субсидий отечественным производителям *в целях защиты их от конкуренции со стороны более дешевых импортных товаров*. Выделяемые средства позволяют покрывать часть издержек и, в конечном счете, реализовывать продукции потребителям по более низким ценам. Тем самым при прочих равных условиях конкурентоспособность отечественных товаров возрастает.

Во-вторых, это так называемые *экспортные субсидии*, предоставляемые производителям экспортной продукции с целью стимулирования ее поставок на зарубежные рынки. Формально экспортные субсидии не только не ограничивают развитие международной торговли, но, напротив, стимулируют ее расширение. Однако в данном случае самым важным становится тот факт, что получатель субсидии оказывается в привилегированном положении по сравнению с другими хозяйствующими субъектами, не ведет с ними конкурентную борьбу на равных. Неудивительно в связи с этим, что в ст. VI ГАТТ, наряду с антидемпинговыми, описываются и так называемые *компенсационные пошлины*, взимаемые в целях устранения действия любой дотации или субсидии, предоставленной, прямо или косвенно, на изготовление, производство или экспорт какой-либо продукции.

**Административные и технические барьеры.** Административные (технические) барьеры — это различного рода ограничения, касающиеся качества (потребительских свойств) товаров, продаваемых на отечественном рынке, условий их производства и реализации. Целесообразно говорить о существовании двух основных групп причин, лежащих в основе их использования. Во-первых, это вполне законное и заслуживающее только положительной оценки желание оградить потребителей своей страны от недоброкачественной продукции, минимизировать негативное воздействие человеческой жизнедеятельности на окружающую среду<sup>1</sup>, не допустить распространение инфекционных и иных заболеваний<sup>2</sup> и т.п. К этой группе могут быть с определенной долей условности отнесены и аргументы необходимости гуманного отношения к «братьям нашим меньшим», отстаиваемые представителями движения «зеленых»<sup>3</sup>. Во всех этих случаях наличие сертификатов качества и других аналогичных документов, подтверждающих соответствие импортируемой продукции имеющимся стандартам, выступает эффективным барьером, препятствующим проникновению на национальный рынок недоброкачественных или экологически вредных изделий.

<sup>1</sup> Характерным примером в данном случае может быть введенный в 1996 г. в ЕС в целях снижения ущерба для окружающей среды стандарт на дизельное топливо. Содержание серы в нем не должно превышать 0,05%. Это серьезным образом повлияло на положение российских поставщиков, в основном производивших дизельное топливо с содержанием серы 0,2%.

<sup>2</sup> Так, угроза распространения «коровьего бешенства» повлекла за собой целую серию запретов на ввоз говядины, угроза распространения «птичьего гриппа» — запретов на ввоз мяса птицы.

<sup>3</sup> Речь идет, например, о полном запрете на использование ногозахватывающих капканов при добыче пушных зверей, о необходимости оснащения судов, ведущих добычу креветок устройствами, предотвращающими попадание в сети морских черепах и т.п.

В первой половине 1990-х гг. российские потребители на своем опыте убедились в том, что поступающая из-за рубежа продукция, например продовольственная, нередко по своим параметрам находится на уровне «ниже всякой критики». Так, по данным Государственного таможенного комитета (позже упраздненного), в 1995 г. таможенные органы РФ задержали при ввозе в страну 21 600 т недоброкачественных товаров на сумму 17 млрд руб. и 16 млн долл. При этом 80–85% некачественной импортной продукции составили продукты питания. Кроме того, хлебная инспекция при Правительстве РФ в том же году предотвратила ввоз в Россию около 200 тыс. т некачественного зерна и продуктов его переработки. Больше всего некачественной продукции — почти 137 тыс. т поступило из США, 22 тыс. т — из Индии, 6 тыс. т — из Таиланда.

Во-вторых, к использованию административных барьеров нередко прибегают для того, чтобы (что применительно и ко всем другим методам протекционистской политики) защитить отечественных хозяйствующих субъектов от конкуренции со стороны зарубежных производителей, которые могут захватить слишком большую долю рынка. Здесь соответствие стандартам становится не более чем предлогом, поскольку импортируемая продукция в данном случае не «вреднее» отечественных аналогов. Она просто другая (немецкое пиво отличается от бельгийского или датского, но не значит, что оно объективно хуже), а раз так, то подобное отличие может быть использовано как удобный повод для ограничения доступа этой продукции на внутренний рынок и защиты тем самым своих национальных компаний.

В заключение следует особо отметить тот факт, что, по оценкам ЮНКТАД, именно технические барьеры оказываются в современных условиях наиболее активно используемым инструментом нетарифного регулирования. Под их действие подпадает без малого 3/4 международной торговли.

## **Выводы**

Международная торговля — исторически и логически исходная форма мирохозяйственных связей, продолжающая и в современных условиях играть исключительно важную роль, что выражается в неизменном росте соответствующих показателей. При этом объективной основой для установления устойчивых внешнеторговых связей между национальными экономиками выступает процесс международного разделения труда. Международная торговля имеет четко выраженную объектную, субъектную, географическую и организационную структуру, которая позволяет довольно полно понять ее основные особенности.

Знакомство с теорией «сравнительных преимуществ» обеспечило понимание международной торговли как процесса, в осуществлении которого, по крайней мере при определенных условиях, оказываются заинтересованы как отдельные страны, устанавливающие между собой внешнеторговые отношения, так и всемирное хозяйство в целом. Мы также убедились, что развитие международной торговли ограничивается действием целого

ряда факторов. В этих условиях уместно говорить о некоем оптимальном для каждой конкретной страны и каждого конкретного товарного рынка объеме внешнеторговых операций, превышение которого сопряжено с ухудшением показателей социально-экономического развития.

Подавляющее большинство участников международной торговли проводят политику, в той или иной мере направленную на ее регулирование. Наряду с этим при принятии решений об использовании конкретных тарифных или нетарифных мер выбор лежит отнюдь не между двумя крайними формами внешнеторговой политики — «абсолютной свободой торговли» и «безоговорочным протекционизмом». В этой сфере, как и во многих других, господствуют смешанные формы, предполагающие в подавляющем большинстве случаев наличие не более чем определенных ограничений на проведение тех или иных внешнеторговых операций, действующих к тому же по отношению далеко не ко всем участникам международной торговли. Хотя представленный анализ ограничивается рамками внешнеторговых отношений, однако в реальной жизни протекционизм выступает неотъемлемым элементом функционирования практически всех без исключения форм мирохозяйственных связей. Соответственно наши выводы относительно той логической схемы, на которой базируется протекционистская политика, а равно и ее пределов и возможностей, имеют более общее, по сравнению с международной торговлей как таковой, значение.

### Вопросы и задания

1. Выберите тот вариант окончания предложения, который правильно соответствует смыслу главного.

*Если и величину экспорта и величину импорта рассчитывать в ценах FOB, то:*

- а) общий объем мирового экспорта, как правило, должен превышать общий объем мирового импорта;
- б) общий объем мирового экспорта должен быть меньше, чем общий объем мирового импорта;
- в) общий объем мирового экспорта всегда будет либо больше, либо меньше общего объема импорта;
- г) иное: \_\_\_\_\_.

2. В 2014 г. доля США в мировом экспорте товаров составляла 8,6%, а в мировом импорте — 12,7%. Соответствующие данные по России равнялись 2,6% и 1,6%. Какой вывод можно сделать на этом основании о состоянии внешнеторговых балансов указанных стран?

3. Как соотносятся между собой два приведенных ниже тезиса? Выберите правильный вариант и обоснуйте свою позицию.

А. Международное разделение труда выступает фактором, способствующим ускорению экономического роста.

Б. Экономический рост служит фактором, способствующим углублению международного разделения труда.

- а) тезисы А и Б взаимоисключают друг друга, при этом тезис А верен;
- б) тезисы А и Б взаимоисключают друг друга, при этом тезис Б верен;
- в) тезисы А и Б не взаимоисключают друг друга, при этом оба они неверны;
- г) тезисы А и Б не взаимоисключают друг друга, при этом оба они верны.

4. Используя теорию сравнительных преимуществ, определите (применительно к условиям модели «2 × 2») при каком из указанных ниже вариантов соотношения цен на мировом рынке торговля окажется взаимовыгодной, если страна А имеет возможность произвести в расчете на единицу используемых ресурсов либо 4 кг зерна, либо 6 м<sup>2</sup> ткани, страна Б — либо 3 кг зерна, либо 1 м<sup>2</sup> ткани:

- а) 1 кг зерна стоит столько, сколько 1 м<sup>2</sup> ткани;
- б) 1 кг зерна стоит столько, сколько 2 м<sup>2</sup> ткани;
- в) 1 кг зерна стоит столько, сколько 0,5 м<sup>2</sup> ткани.

5. Выразите свое отношение к следующему тезису: «Предпосылка неоднородности факторов производства не согласуется с основными выводами теории сравнительных преимуществ».

6. Выразите свое отношение к следующему тезису: «Транспортные издержки могут быть фактором роста международной торговли».

7. Существуют ли политические, социальные, культурные факторы, которые могут препятствовать развитию международной торговли? Обоснуйте свою точку зрения и приведите соответствующие примеры.

8. Перечислите основные формы организации международной торговли.

9. Какова особенность операций международной встречной торговли?

10. Почему в мировой практике адвалорные пошлины используются шире, чем специфические?

11. Выразите свое отношение к следующему тезису: «Основной причиной того, что таможенные пошлины играют более значительную роль в формировании доходов государственного бюджета в развивающихся странах, чем в развитых, служит тарифная эскалация».

12. Известны следующие факты:

- пошлина на импорт хлопка-сырца составляет 5%;
- пошлина на импорт готовых сорочек 15%;
- в общей стоимости произведенной сорочки 60% приходится на сырье.

Определите уровень эффективного протекционизма отечественного производителя хлопчатобумажных сорочек.

13. Рассчитайте общую сумму таможенных и налоговых платежей за импортируемый товар стоимостью 1000 руб. при условии, что ставки импортной пошлины и НДС составляют каждая по 20%, а ставка акциза — 35%.

14. Сравните недостатки и преимущества различных методов распределения лицензий.

# Глава 11

## ЗАРУБЕЖНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- сущность и объективную природу зарубежного инвестирования;
- основные формы зарубежного инвестирования;

**уметь**

- сравнивать между собой специфику, преимущества и недостатки основных форм, в которых осуществляется зарубежное инвестирование;
- определять последствия вывоза капитала для стран-экспортеров и стран-импортеров;

**владеть**

- методикой выявления важнейших мотивов, лежащих в основе инвестиционных решений субъектов внешнеэкономических операций;
  - навыками принятия решений о зарубежном инвестировании с позиций как государственных, так и частных хозяйствующих субъектов.
- 

### 11.1. Сущность и формы зарубежного инвестирования

Охватывая в той или иной степени практически все государства современного мира, зарубежное инвестирование находится в тесной диалектической связи с международной торговлей. Это проявляется в том, что указанные формы внешнеэкономической деятельности выступают одновременно и в качестве субститутов, и в качестве complements.

Традиционная для отечественной науки точка зрения на вывоз капитала восходит к его анализу в известной работе Владимира Ильича Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма», где вывоз капитала (в отличие от вывоза товаров) рассматривается в качестве одного из отличительных признаков «монополистического капитализма».

Отмеченная в начале XX в. тенденция отчетливо проявляется и в последние десятилетия. Об этом говорят, например, следующие данные. За период с 1973 по 1995 г. ежегодный объем ПЗИ увеличился в 12 раз (с 25 до 315 млрд долл.), в то время как стоимость товарного экспорта возросла только в 8,5 раза (с 575 до 4900 млрд долл.).

В конце XX в. мир пережил настоящий бум инвестиционной активности — в 2000 г. объем ПЗИ достиг 1271 млрд долл. Правда, затем наступил довольно резкий спад до 560 млрд долл. в 2003 г. На смену ему пришел новый подъем инвестиционной активности, достигший своего пика накануне Великой рецессии в 2007 г., когда объем ПЗИ составил 2174 млрд долл. Кризисные явления 2008—2009 гг. проявились в очеред-

ном сокращении величины инвестиционных потоков. Последние в 2013 г. равнялись 1411 млрд долл. В целом же, несмотря на отмеченные выше колебания, общая долгосрочная тенденция роста масштабов зарубежного инвестирования не вызывает сомнения.

Для уяснения сущности зарубежных инвестиций представим себе ситуацию, когда из одного государства в другое перемещаются машины и оборудование, необходимые для сооружения некоего предприятия. Можем ли мы однозначно отнести такую операцию к зарубежному инвестированию? На этот вопрос следует дать отрицательный ответ. Действительно, станки, машины, оборудование вполне могут циркулировать и по каналам международной торговли. Следовательно, акцент на натурально-вещественную сторону вопроса не дает нам возможности правильно оценить природу вывоза капитала. На передний план в данном случае должны выходить не столько станки как таковые, сколько те отношения, которые возникают по поводу этих средств производства.

Таким образом, ключевым для понимания сущности зарубежного инвестирования применительно к рассматриваемому примеру служит то, что оно предполагает *перенесение на территорию другой страны акта создания продукции* (и соответственно заключенной в ней прибыли), в отличие от процесса ее реализации. Иными словами, в нашем случае инвестиционная деятельность будет иметь место в том случае, когда машины и оборудование, например, поступают в качестве вклада компании в уставной капитал совместного предприятия.

По характеру своего проявления зарубежное инвестирование весьма многообразно. Его можно оценивать с различных точек зрения. Двумя наиболее важными, а потому и наиболее часто используемыми критериями общего порядка (т.е. применяемыми по отношению ко всей совокупности зарубежного инвестирования, а не к каким-то его отдельным пусть даже и весьма значительным блокам) служат:

- характер субъекта инвестирования;
- природа инвестируемых средств.

В соответствии с первым критерием мы будем выделять *вывоз частного капитала* в отличие от *вывоза официального (государственного) капитала*. Под последним понимаются средства, перемещаемые через границу по решению правительств или межправительственных организаций (государственные займы, дары, гранты, помощь, кредиты МВФ, Мирового Банка и др.). Существенным в данном случае выступает то, что цели, которые ставят перед собой частные хозяйствующие субъекты, инвестирующие за границу, заметно отличаются от целей, на реализацию которых ориентируются государство и межправительственные организации. Они по самой своей природе призваны руководствоваться не столько относительно краткосрочными соображениями коммерческого плана, сколько долгосрочными стратегическими национальными интересами.

В соответствии со вторым критерием принято выделять вывоз предпринимательского капитала в отличие от вывоза ссудного капитала.

*Вывоз предпринимательского капитала* предполагает осуществление вложений в непосредственно функционирующий капитал (промышлен-

ный, банковский, торговый). Такого рода вложения могут, в свою очередь, производиться в двух основных формах:

- *прямые инвестиции*, предполагающие обеспечение контроля за деятельностью предприятия, в наиболее чистом виде — приобретение контрольного пакета акций той или иной компании;
- *портфельные инвестиции*, предполагающие приобретение относительно небольших долей как вновь создаваемых, так и уже функционирующих предприятий.

Разграничение между прямыми и портфельными инвестициями при всей условности<sup>1</sup> имеет глубокий смысл. Заключается этот смысл в том, что инвестор, осуществляющий прямые инвестиции, преследует, в отличие от портфельного инвестора, совершенно иные цели. Они сводятся к установлению контроля за деятельностью компании, в которую осуществляются инвестиции. Что же касается портфельных вложений, то они делаются в расчете на рост курсовой стоимости акций, получение дивидендов или иные отличные от получения контроля соображения. А иная мотивация, естественно, предполагает и иной механизм принятия и осуществления решений.

В литературе принято делать особый акцент именно на прямые зарубежные инвестиции<sup>2</sup>. Это обуславливается целым рядом факторов, в частности тем, что они, в отличие от портфельных, относительно низколиквидны и, следовательно, не могут быть изъяты так же легко, как портфельные. Тем самым ПЗИ обеспечивают большую стабильность и определенность для экономики как принимающей страны, так и страны-экспортера. Вместе с тем с точки зрения компании инвестора, полный контроль не всегда представляет собой наиболее приемлемый вариант проникновения на зарубежный рынок, поскольку представляет собой и повышенные риски подобных вложений капитала.

### Примеры из практики<sup>3</sup>

Компания *General Motors* с 1998 г. сознательно делает акцент на приобретении относительно небольших (до 20%) пакетов акций целого ряда своих конкурентов, избегая тех проблем, которые возникли, например, в ходе слияния компаний *Daimler* и *Chrysler*.

<sup>1</sup> Речь идет, например, о том, что приобретению контрольного пакета может предшествовать осуществление ряда портфельных инвестиций. Более того, в реальной действительности контроль за деятельностью предприятия может быть обеспечен не только на основе непосредственно приобретения контрольного пакета акций.

<sup>2</sup> В отечественных публикациях наряду с термином «прямые зарубежные инвестиции» используется термин «прямые иностранные инвестиции» (ПИИ). По существу, они являются синонимами, отражая, по мнению ряда авторов, взгляд на рассматриваемый процесс с точки зрения различных его участников — в первом случае страны (компании) инвестора, во втором случае страны (компании) получателя инвестиций. Видимо, именно этим объясняется тот факт, что, например, в нормативно-правовых документах РФ используется понятие ПИИ (см.: Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»). В англоязычной литературе используется один термин — *foreign direct investment (FDI)*. При этом для обозначения направления инвестиционных потоков применяются понятия *FDI inflows* и *FDI outflows*.

<sup>3</sup> Сост. по: *Mackintosh J. GM stands by its strategy for expansion // Financial Times. 2004. February 2.*

Избранная стратегия позволила добиться определенных результатов. Так, когда принадлежавшему *General Motors* шведскому брэнду *Saab* понадобилось быстро наладить производство новой машины небольших размеров, партнером выступила компания *Subaru* со своим автомобилем *Impresa WRX*. Причина такого партнерства в том, что *General Motors* владела 20% акций компании *Fuji Heavy Industries*, собственника *Subaru*. Новая модель *Saab* была создана в рекордно короткий срок — 14 месяцев вместо обычных 2–3 лет.

Однако взаимодействие на основе портфельных инвестиций имеет и свои минусы. В частности, по мнению одного из представителей близкого к *General Motors* инвестиционного банка, управлять возникающими в результате партнерствами (альянсами) чрезвычайно трудно, а синергетический эффект оказывается меньшим, чем мог бы быть в ином случае. Неслучайно и сама *General Motors* реализует несколько проектов совместной предпринимательской деятельности. Из них наиболее известно совместное предприятие *New United Motor Manufacturing*, созданное совместно с компанией *Toyota* и довольно долгое время успешно работающее в Калифорнии, а также несколько совместных предприятий в Китае.

---

Что касается *вывоза ссудного капитала*<sup>1</sup>, то он осуществляется в виде международных займов и кредитов, предоставление которых предусматривает соблюдение трех важнейших принципов:

- платности;
- срочности;
- возвратности.

Если сравнивать вывоз предпринимательского и ссудного капитала, то в первом случае главное преимущество для государства-импортера заключается в том, что такие инвестиции (особенно это характерно для ПЗИ) не только не ведут к увеличению внешней задолженности страны-получателя, но, напротив, создают условия для ее снижения, тем самым благоприятно влияя на состояние платежного баланса. В свою очередь, основным преимуществом международных займов и кредитов, напротив, служит относительная свобода их использования. Полученные таким образом средства могут легко превращаться в том числе в станки, машины и оборудование<sup>2</sup>.

Как уже отмечалось выше, зарубежное инвестирование как массовый эффект возникло на рубеже XIX—XX вв. С чем это было связано? В отечественной литературе принято выделять два фактора:

- 1) *необходимость* вывоза капитала;
- 2) *возможность* вывоза капитала.

В первом случае имеется в виду существование в стране-экспортере *свободных средств*, которые могут и в конечном счете действительно направляются в каналы зарубежного инвестирования. Следует обратить особое

---

<sup>1</sup> Взаимоотношения кредиторов и заемщиков на международном рынке ссудных капиталов имеют достаточно большое количество специфических особенностей, некоторые из которых будут отражены в гл. 13. В данной главе мы преимущественно будем рассматривать зарубежное инвестирование, осуществляемое в предпринимательской форме.

<sup>2</sup> Это еще раз говорит об условности всех и всяческих классификаций. В этой же связи уместно обратить внимание и на то, что основным заемщиком на международном рынке ссудных капиталов выступают ТНК, использующие полученные кредиты на предпринимательские цели.

внимание на тот факт, что они выступают не абсолютно, а *относительно избыточными*. Иными словами, в рамках национальной экономики государства-инвестора возможности их прибыльного вложения уступают, с точки зрения принимающего решения хозяйствующего субъекта, возможностям их размещения в других государствах.

Если же говорить о возможностях вывоза капитала, то они создаются в той мере, в какой в потенциальных странах-импортерах происходит *становление адекватных рыночных форм хозяйствования*. Еще раз обратим внимание в связи с этим на необходимость анализа зарубежного инвестирования как совокупности определенных отношений, в которые вступают между собой хозяйствующие субъекты различной национальной принадлежности. Установление таких отношений в принципе невозможно в том случае, если они функционируют на основе качественно различных принципов — например, когда одни живут по законам современного индустриального общества, а другие находятся на докапиталистической стадии развития.

Чрезвычайно важным вопросом оказывается проблема мотивации, в каждом конкретном случае побуждающей того или иного хозяйствующего субъекта к осуществлению инвестиций за рубежом. Целесообразно выделить следующие основные причины зарубежного инвестирования.

- *Межстрановые различия в уровне издержек производства*. Они предоставляют возможность получения более высокой прибыли. Это относится, например, к различиям в уровне заработной платы, которые могут достигать 15—20 раз в случае развивающихся и развитых стран. Даже применительно к последним разрыв нередко составляет 100% и более. В частности, в Западной Европе рабочие на предприятиях Греции, Ирландии, Испании получают в 2—2,5 раза меньше, чем в ФРГ.

- *Обеспечение гарантированного доступа к природным ресурсам зарубежных государств*. Страны, приобретающие за границей достаточно большое количество сырья, заинтересованы в том, чтобы минимизировать риски, возникающие в связи с возможностью в силу самых разнообразных причин полного срыва либо изменения коммерческих условий поставок. Обеспечение с помощью иностранных инвестиций, в первую очередь ПЗИ, контроля над деятельностью соответствующих компаний служит в данном ключе достаточно эффективным средством. Ведущие экспортеры капитала активно используют его. Так, по имеющимся оценкам, США на базе своих зарубежных предприятий получают 100% импортируемой меди, олова, фосфатов, 75% марганцевой и железной руды.

- *Различия в экологических нормах и стандартах*. Стремление сэкономить на природоохранных мероприятиях может, особенно в некоторых отраслях, выступать важным стимулом перенесения экологически грязных производств в страны (как правило, развивающиеся), где природоохранное законодательство более либерально. Вместе с тем широкое внедрение в практику многих компаний международных стандартов качества несколько ограничивает возможности в этом плане.

- *Обход тарифных и нетарифных барьеров на пути движения товаров*. Рационально действующая компания, стремящаяся выйти на зарубежный

рынок, будет сравнивать между собой различные варианты реализации поставленной задачи. Так, осенью 2002 г. «Новолипецкий металлургический комбинат» приобрел в Дании обанкротившееся сталепрокатное предприятие *Danske Stalwerk*. В результате комбинат получил возможность обходить существующие квоты ЕС для России в отношении продукции сталелитейной промышленности. Таким образом, проведение активной протекционистской внешнеторговой политики может объективно способствовать увеличению зарубежного инвестирования в страну.

- *Получение доступа к новым технологиям.* В частности в тех случаях, когда инвестиции направляются в государства с развитой экономикой, у инвестора существует возможность получить контроль над оборудованным, как принято говорить, по последнему слову техники предприятием. Применяемые там инновационные решения могут быть в целом ряде случаев с успехом перенесены на другие принадлежащие инвестору заводы и фабрики.

- *Стимулирование спроса на отечественную продукцию.* От 1/3 до 2/3 экспорта ряда материнских компаний ТНК более или менее постоянно идет в адрес их зарубежных подразделений<sup>1</sup>. Такое положение создает для первых гарантированный сбыт.

- *Формирование и совершенствование сбытовой сети.* Оно может иметь принципиальное значение для расширения объема экспортных поставок. В этом плане хрестоматийным примером из отечественной практики служит приобретение российской компанией «Лукойл» сети автозаправочных станций в США.

Таким образом, можно сказать, что в общем виде *причины* ПЗИ сводятся либо к экономии на издержках производства, либо к облегчению доступа на рынок<sup>2</sup>. Иногда в литературе можно встретить и более развернутую классификацию, в рамках которой выделяется третий тип ПЗИ — ориентированные на получение доступа к ресурсам. Такой подход имеет право на существование, однако последний тип ПЗИ может быть и сведен к одному из двух основополагающих.

Проведенный выше анализ мотивов зарубежного инвестирования вновь позволяет обратить внимание на диалектическую связь между экспортом капитала и международной торговлей. Действительно, в одних случаях эти две важнейшие формы внешнеэкономической деятельности выступают в качестве альтернативы друг другу, в других — носят взаимодополняющий, или комплементарный, характер.

---

<sup>1</sup> Вместе с тем не следует представлять себе взаимодействие между дочерними и материнскими компаниями в качестве своеобразной «улицы с односторонним движением». Определенная, а иногда и весьма значительная часть продукции, производимой зарубежными филиалами, предназначается либо непосредственно головным предприятиям, либо для реализации на рынках стран их базирования.

<sup>2</sup> Наглядным примером инвестиций, ориентированных на обеспечение экономии на издержках производства служат германские капиталовложения в экономику Уэльса. Так, компания *Bosch*, инвестировавшая в общей сложности около 0,5 млрд фунтов стерлингов в завод по производству генераторов, примерно 80% производимой продукции направляет на экспорт за пределы Великобритании.

Анализ вывоза капитала с необходимостью предполагает использование количественных показателей. Здесь принято выделять три основных направления:

- объем иностранных инвестиций;
- отраслевая структура иностранных инвестиций;
- географическая структура иностранных инвестиций.

Для характеристики *объема иностранных инвестиций* может использоваться целый ряд показателей. Прежде всего, выделим среди них две большие группы — абсолютные и относительные. В первом случае речь идет об общей величине либо осуществленных хозяйствующими субъектами некой национальной экономики, либо вложенных в нее зарубежных инвестиций. Кроме того, учет может вестись и по всей совокупности инвестиций в целом, и по их отдельным группам (ПЗИ, портфельные инвестиции и т.д.). Во втором случае объем инвестиций оценивается в расчете на душу населения или соотносится с макроэкономическими агрегатами типа ВВП.

Поскольку инвестиционные ресурсы в значительной мере воплощаются в основном капитале, характеризующемся длительным сроком службы, то при оценке объема зарубежных инвестиций мы должны различать их ежегодный приток (отток) и накопленную итоговую величину. Кроме того, иностранные хозяйствующие субъекты могут в силу тех или иных причин принять решение о свертывании производства, уходе с национального рынка, осуществить так называемое *деинвестирование*. С учетом этого обстоятельства зарубежные капиталовложения могут оцениваться как чистые, или нетто-инвестиции, так и как валовые инвестиции.

#### Примеры из практики

Голландская компания *Phillips* в 1998 г. продала свой воронежский завод по производству электронно-лучевых трубок местной администрации, оставшись на тот момент времени без производственных мощностей в России. К этому ее вынудили четырехкратное повышение тарифов на электроэнергию и снижение импортных пошлин, вызвавшее наплыв дешевых азиатских товаров на российский рынок. За три года эксплуатации своего воронежского подразделения до момента деинвестирования *Phillips* вложила в предприятие 64 млн долл., из них 18 млн долл. — на модернизацию производства, а остальное — на покрытие долгов и формирование оборотного капитала.

Наконец, поскольку в большинстве случаев государство осуществляет определенное регулирование процесса зарубежного инвестирования, выдавая соответствующие разрешения на реализацию инвестиционных проектов с участием иностранных хозяйствующих субъектов, то необходимо разграничивать показатели одобренных (заявленных) и фактически осуществленных инвестиций. Так, например, Вьетнам, открывший себя иностранным инвесторам с 1988 г., за период 1988–1995 гг. фактически получил 6 млрд долл., в то время как общая сумма инвестиционных проектов, на осуществление которых было дано «добро» правительством страны составила 18,7 млрд долл.

Безусловный интерес представляет и анализ *отраслевой структуры зарубежных инвестиций*. В данном случае мы оцениваем сравнительные

доли инвестиций, направляемых в те или иные отрасли народного хозяйства. Показатели отраслевой структуры зарубежных инвестиций рассчитываются и с точки зрения страны-инвестора, и с точки зрения страны-получателя, и с точки зрения отдельной компании или всего всемирного хозяйства. В частности, рассмотрение отраслевой структуры привлеченных в страну инвестиций как в сопоставлении ее с общемировыми тенденциями, так и самой по себе служит необходимым условием выработки эффективной государственной внешнеэкономической политики. Так, поводом для определенных размышлений служит тот факт, что из общего количества иностранных инвестиций в экономику России, накопленных по состоянию на конец 2013 г., на долю сельского хозяйства приходилось 0,7%, а на операции с недвижимым имуществом — 10,5%.

*Географическая структура зарубежных инвестиций* оценивается в показателях, характеризующих долю отдельных государств или их групп (страны Юго-Восточной Азии, республики бывшего СССР) в общем потоке международной миграции инвестиционных ресурсов. Как и в случае отраслевой структуры, мы также можем анализировать географическую структуру применительно к всемирному хозяйству в целом, стране-экспортеру или стране-импортеру капитала, отдельной компании.

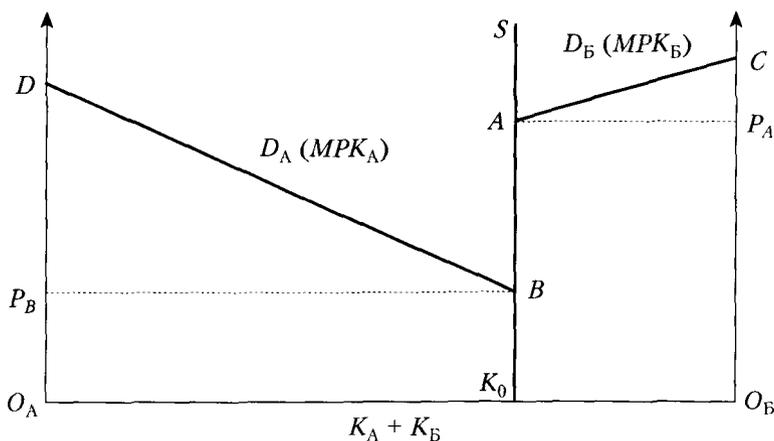
#### Размышляем самостоятельно

Используя материалы Мировых инвестиционных докладов (*World Investment Reports*) за соответствующие годы, размещенные на официальном сайте ЮНКТАД ([www.unctad.org](http://www.unctad.org)), проанализируйте основные черты географической структуры ПЗИ за период 2011–2014 гг.

## 11.2. Последствия вывоза капитала для стран-экспортеров и стран-импортеров

Последствия, к которым приводит развитие процесса зарубежного инвестирования, достаточно многообразны и противоречивы. Для начала попробуем оценить их на упрощенно-формализованном уровне. Для этого воспользуемся уже знакомой нам моделью всемирного хозяйства, сводящей его к совокупности всего лишь двух государств.

Предположим, что в стране А наблюдается относительный избыток капитала, т.е. возможности инвестирования ограничены вследствие отсутствия, например, достаточного научно-технического потенциала, больших запасов природных ресурсов и т.п. Страна Б, напротив, характеризуется относительным дефицитом инвестиционных ресурсов: при существовании значительных потенциальных инвестиционных возможностей отсутствует необходимый для их реализации капитал. Допустим, что первоначально зарубежное инвестирование в силу тех или иных причин осуществляться не может, предложение капитала в каждой из стран строго фиксировано. Результаты, достигнутые в ходе функционирования такого всемирного хозяйства, состоящего из двух народно-хозяйственных комплексов — А и Б, представлены на рис. 11.1.



**Рис. 11.1. Функционирование всемирного хозяйства при отсутствии возможностей для зарубежного инвестирования**

Вся длина горизонтальной оси  $O_A O_B$  соответствует совокупному и фиксированному на данный период времени предложению капитала в странах А и Б ( $K_A + K_B$ ). Первоначальное распределение инвестиционных ресурсов между странами задано точкой пересечения абсолютно неэластичной кривой предложения  $S_0$  с горизонтальной осью в точке  $K_0$ . Соответственно, на долю страны А приходится  $O_A K_0$  единиц капитала, на долю страны Б —  $K_0 O_B$  единиц.

Как видно из графика, относительно избыточный капитал в стране А должен полностью инвестироваться в национальное производство. Складывающееся соотношение спроса и предложения ведет к формированию относительно низкого уровня прибыльности  $P_B$ . Что касается страны Б, то относительный дефицит капитала повлечет за собой формирование сравнительно высокой нормы прибыли  $P_A$ . Отметим, что в соответствии со стандартными построениями, которые рассматриваются на курсе «Экономическая теория», спрос на капитал, предъявляемый хозяйствующими субъектами, определяется предельной производительностью данного фактора производства —  $MPK$ . Таким образом, для страны А спрос на капитал  $D_A$  совпадает с кривой  $MPK_A$ . Спрос на капитал  $D_B$ , предъявляемый страной Б, совпадает с кривой  $MPK_B$ .

В данных условиях совокупный объем производства в рамках всемирного хозяйства будет определяться суммой соответствующих показателей стран А и Б. Для первой из них эта величина будет равна площади трапеции  $DBK_0 O_A$ . Что касается страны Б, то для нее объем выпуска равняется площади трапеции  $ASO_B K_0$ .

Предположим теперь, что все препятствия для международной миграции капитала ликвидированы, и он стал абсолютно мобильным ресурсом. Отразим указанное изменение на рис. 11.2.

В новых условиях капиталы из страны А первоначально устремятся в страну Б, ориентируясь на существующую там более высокую доходность вложений. Однако под воздействием сил спроса и предложения на рынках

капиталов обоих государств в конечном счете установится единый равновесный уровень нормы прибыли  $P_E$ . В итоге совокупные инвестиционные ресурсы двух стран будут распределены более рационально. Использование их с большей, нежели ранее, эффективностью повлечет за собой рост совокупного объема выпуска. На графике это приращение соответствует площади треугольника  $ABE$ . Воздействие, оказываемое зарубежным инвестированием на объем производства, принято называть *эффектом выпуска*.

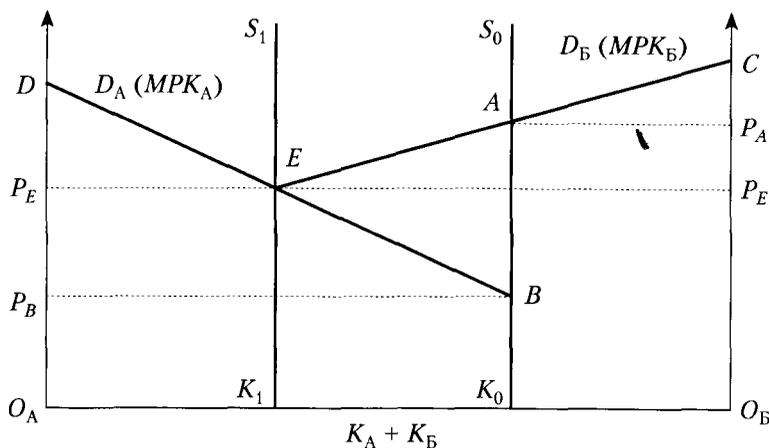


Рис. 11.2. Функционирование всемирного хозяйства при зарубежном инвестировании

Нетрудно заметить, что это не единственное последствие, к которому приводит международная миграция капитала. Под ее влиянием изменились и уровень доходов, которые получают хозяйствующие субъекты. Иными словами, имеет место и так называемый *эффект дохода*. Применительно к инвесторам страны А он означает получение ими более высокой прибыли.

Однако проявления эффектов выпуска и дохода не ограничиваются означенными выше. Действительно, положительный эффект выпуска, наблюдаемый на уровне всемирного хозяйства полностью достигается за счет увеличения производства в стране В. Что же касается страны А, то здесь объем выпуска в связи с оттоком инвестиций сократился.

Кроме того, в обоих государствах существуют социальные группы, чье экономическое положение ухудшилось в результате международной миграции капитала. Иными словами, по отношению к ним наблюдается отрицательный эффект дохода. В стране А к их числу прежде всего относится та часть трудоспособного населения, которая потеряла работу из-за того, что часть капитала, ранее вкладывавшаяся в национальную экономику, теперь вывозится за рубеж. С другой стороны, действовавшие в стране В инвесторы, которые раньше получали прибыль на уровне  $P_A$ , с открытием границ для иностранного капитала вынуждены довольствоваться более низкой прибылью на уровне  $P_E$ . Они попали в условия более жесткой конкуренции, чем во времена закрытой автаркической экономики.

Проведенный выше анализ ограничивался относительно узкими рамками формальной модели. Выйдя за ее пределы, мы имеем возможность обратить внимание еще на целый ряд последствий зарубежного инвестирования. Эти последствия, во-первых, достаточно многообразны и по формам своего проявления (финансовые, социальные, экологические и пр.), и по направлению (отрицательные, положительные). Во-вторых, их проявление носит скорее вероятностный, нежели безусловный характер, зависит от многих в значительной мере субъективных по своей природе обстоятельств.

Итак, рассмотрим потенциальные последствия зарубежного инвестирования первоначально по отношению к *стране-экспортеру* капитала. Если говорить о *преимуществах*, то начать, видимо, следует с того, что хозяйствующие субъекты — инвесторы получают дополнительную прибыль. Последняя может рассматриваться как обобщенное воплощение всех тех факторов, которые обуславливают принятие решений о зарубежном инвестировании. Конечно, в данном случае мы исходим из предпосылки (верной лишь в определенных пределах), что коль скоро национальная экономика представляет совокупность ее хозяйствующих субъектов, то их выигрыш одновременно оказывается благом для всей страны.

Кроме того, в актив в данном случае могут быть занесены и такие эффекты, как дополнительные бюджетные доходы от налогообложения репатриированной прибыли, формирование благоприятного международного имиджа государства-экспортера, активизация в долгосрочной перспективе хозяйственной деятельности, вынос за пределы страны экологически вредных производств. Последнее обстоятельство вновь заставляет обратить внимание на то, что любое международное экономическое сотрудничество представляет собой, с одной стороны, взаимовыгодную деятельность, с другой — жесткое соперничество и, как таковое, зачастую содержит определенные элементы игры с нулевой суммой.

При анализе *негативных последствий*, следует учитывать, что интересы отдельных хозяйствующих субъектов, осуществляющих зарубежное инвестирование, нередко вступают в противоречие с национальными интересами государств, юридическими лицами которых они выступают. Давно прошли те времена, когда как безусловная истина воспринималась фраза «Что хорошо для *General Motors*, то хорошо и для США».

Отталкиваясь от тех выводов, к которым приводит рассмотрение эффекта выпуска, следует констатировать, что экспорт капитала подразумевает отток из страны инвестиционных ресурсов, служащих, как уже отмечалось выше, не более чем относительно избыточными. Естественным следствием этого чаще всего может быть свертывание деловой активности и соответствующее снижение уровня занятости. Вместе с тем в данном случае необходимо учитывать, что первоначальный отток ресурсов может в значительной мере (а иногда и полностью) компенсироваться последующим переводом прибыли обратно в страну-экспортера. Кроме того, зарубежные инвестиции нередко стимулируют экспорт товаров и услуг, направляемый как в адрес дочерних предприятий, так и в целом на рынок страны-получателя. Таким образом, указанное негативное последствие

чаще всего будет проявляться в краткосрочной перспективе. Увеличение же временного горизонта анализа может приводить к прямо противоположным выводам. Иными словами, в долгосрочной перспективе зарубежное инвестирование способно стимулировать рост деловой активности и вызывать создание дополнительных рабочих мест в стране-экспортере.

Далее отметим, что вывоз капитала за рубеж может способствовать созданию либо укреплению зарубежных конкурентов. Типичным примером в данном случае выступает весьма сдержанное отношение целого ряда западных компаний к инвестициям в экономику России, осуществляемым в форме совместных предприятий с российскими партнерами. Целью российских партнеров зачастую служит не столько завоевание отечественного рынка (а именно он нередко и привлекает зарубежные фирмы), сколько выход на рынки страны — экспортера капитала и третьих стран. В этих условиях иностранный инвестор фактически вкладывает средства в компанию, с которой ему впоследствии придется вести конкурентную борьбу.

Наконец, нельзя не учитывать и того обстоятельства, что для государства вывоз капитала расположенными на его территории хозяйствующими субъектами может приводить к ослаблению контроля за их деятельностью. А это, в свою очередь, влечет за собой снижение эффективности проводимой экономической политики. При этом тот факт, что в условиях интернационализации (и тем паче глобализации) географические рамки деятельности компаний все более выходят за пределы государственных границ их базирования, сознательно и активно используется фирмами для снижения налогового бремени и других издержек государственного регулирования.

Еще более разнообразны и не менее противоречивы последствия зарубежного инвестирования для *страны-получателя*. Наряду с непосредственно проявляющейся в рамках «эффекта выпуска» активизации деловой активности, *преимущества* в данном случае принято сводить к следующим:

1. Зарубежные инвестиции непосредственно ведут к созданию новых рабочих мест, что может играть важную роль, особенно в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры, существующей в стране. Существенно, что во многих случаях новые рабочие места создаются в секторе наиболее квалифицированной рабочей силы, что способствует совершенствованию ее структуры и качественному росту. Интересно отметить, что при этом за счет перехода работников с одного предприятия (с иностранными инвестициями) на другое (отечественное) происходит распространение рассматриваемого эффекта за пределы сектора иностранных предприятий как таковых. Так, большинство российских менеджеров меняют место работы в среднем каждые два года<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Дольше других в компании остаются специалисты в области информационных технологий и юристы, а чаще всего меняют компании маркетологи и менеджеры по персоналу. Высокая текучесть маркетологов, менеджеров по рекламе и связям с общественностью объясняется тем, что их деятельность практически никогда не может гарантировать результат. В итоге в случае провала они чаще других оказываются «крайними». Подобная проблема — не специфика России. По данным чикагского кадрового агентства *Spencer Stuart*, если средний срок работы американских менеджеров разных специальностей составляет 4,4 года, то директора по маркетингу работают в среднем всего 2 года.

2. Импорт капитала способен принести с собой новые технологии. Особый акцент при рассмотрении данного вопроса чаще всего делается на ТНК. Именно они оказываются наиболее развитыми и конкурентоспособными фирмами, обеспечивающими львиную долю совокупных затрат на НИОКР и способными внедрять в производство новейшие достижения научно-технического прогресса. Зарубежные инвестиции обеспечивают освоение новых технологий не только в производственной деятельности в узком смысле этого слова. Большое значение имеют и новые организационно управленческие решения, маркетинговая стратегия и т.п. Как и в случае создания новых рабочих мест, повышение технологического уровня может постепенно распространяться и на отечественные предприятия. Наряду с текучестью рабочей силы этому способствуют и закупки компаниями с иностранными инвестициями сырья, комплектующих, оборудования у поставщиков страны — получателя капитала. Последние в этих условиях вынуждены подстраиваться под соответствующие (зачастую более высокие) стандарты качества, принятые у заказчика, тем самым развиваясь.

3. Импорт капитала может способствовать развитию экспорта. При этом уместно говорить о его совершенствовании во всех основных аспектах:

- росте объема, поскольку в большинстве случаев хотя бы некоторая часть продукции, производимой на предприятиях с иностранными инвестициями, реализуется за пределами страны базирования;
- улучшению географической структуры за счет выхода на новые рынки, ранее недоступные отечественным производителям в силу низкой конкурентоспособности производимой ими продукции;
- улучшение товарной структуры за счет товаров и услуг, воплощающих в себе новые технологии<sup>1</sup>.

4. Создание зарубежными инвесторами новых производственных мощностей влечет за собой дополнительные налоговые поступления. Так, в число крупнейших корпоративных налогоплательщиков Санкт-Петербурга входят расположенные в городе пивоваренные заводы. В настоящее время все они — объекты иностранного инвестирования. При этом следует учесть, что оплата труда на таких предприятиях зачастую выше, чем на отечественных. В результате бюджет пополняется и по линии индивидуального налогообложения, а также за счет косвенных налогов, взимаемых в связи с покупкой персоналом соответствующих товаров и услуг.

5. Особенно в том случае, когда иностранные капиталовложения осуществляются с целью выхода на рынок страны-реципиента, они могут приводить к появлению новых товаров или услуг, которые раньше были недоступны отечественным потребителям. Например, современный парк легковых такси сформировался в Шанхае только после того, как в 1984 г.

---

<sup>1</sup> Россия стала одним из ведущих в мире экспортеров широкого ассортимента бритвенных принадлежностей. Расположенное в Санкт-Петербурге предприятие *Procter & Gamble* (торговой марки *Gillete*) — основной производитель этой продукции. По мнению многих экспертов, одноразовые станки, бритвенные системы и сменные картриджи относятся к разряду высокотехнологичных изделий.

было создано совместное предприятие с участием *Volkswagen*, начавшее с 1985 г. выпуск модели *Santana*.

Рассмотрим теперь те *негативные последствия*, с которыми сопряжено зарубежное инвестирование для страны-реципиента. Они заключаются в следующем:

1. При определенном стечении обстоятельств иностранные компании, приобретая действующие предприятия, проводят на них реорганизацию, в результате которой большое количество работников увольняется. Создание новых, особенно построенных по последнему слову техники, предприятий может повлечь за собой разорение и закрытие ранее действовавших отечественных компаний. В итоге общее число безработных не сокращается, а, напротив, увеличивается.

2. Импорт капитала в значительных масштабах чреват потерей контроля со стороны отечественных хозяйствующих субъектов за деятельностью предприятий, а то и целых отраслей. В итоге возникает угроза национальной безопасности страны. Принципиальное значение имеет в данном случае тот уже неоднократно упоминавшийся факт, что взаимодействие хозяйствующих субъектов в рамках всемирного хозяйства предполагает в качестве одного из своих неотъемлемых моментов жесткую конкуренцию. Зарубежное инвестирование выступает в качестве одной из сфер этой конкурентной борьбы, в ходе которой иностранные инвесторы совершенно естественно преследуют свои собственные цели, несовпадающие, а иногда и прямо противоположные целям отдельных отечественных предприятий и всего народно-хозяйственного комплекса в целом<sup>1</sup>.

#### Примеры из практики

Важно иметь в виду, что это относится не только к взаимоотношениям развитых стран — экспортеров капитала, с одной стороны, и развивающихся государств-получателей, с другой. В 2003 г. три японские компании (*Nissan, Honda, Toyota*) произвели на своих заводах в Великобритании 727 тыс. автомобилей, что составляет 44% от совокупного выпуска страны. Кроме того, автомобильная промышленность в Великобритании представлена французской *PSA Peugeot Citroën* (207 тыс. автомобилей — 12,5% совокупного выпуска), немецкой *BMW* и американской *Ford*, выпускающей в рамках своей *Premier Automotive Group* такие модели как *Vauxhall, Jaguar* и *Land Rover*. Отнюдь не надуманным кажется в этой связи вопрос о том, а имеет ли сегодня Великобритания в XXI в. собственную автомобильную промышленность.

3. Действия зарубежного инвестора могут включать в себя перенос на территорию государства — получателя капитала экологически вредных производств. Чем больший разрыв существует между экологическими стандартами, масштабом природоохранной деятельности, характерными для страны — экспортера капитала, с одной стороны, и страны-получателя — с другой, тем больше опасность. Важно при этом учитывать, что последствия

<sup>1</sup> Выше мы уже оценивали как весьма спорный тезис «Что хорошо для *General Motors*, то хорошо и для США». Соответственно нет никаких оснований полагать, что благо для *General Motors* (равно как и для любой другой ТНК) обязательно обернется благом для Китая, России или Бразилии.

загрязнения окружающей среды могут ощущаться не сразу, но постепенно накапливаться и, в конечном счете, проявить себя в значительных размерах, вплоть до экологических катастроф, последствия которых требуют как огромных средств, так и длительного времени для своего преодоления.

4. Многолетнее действие на территории страны-получателя предприятий с иностранными инвестициями может быть сопряжено с репатриацией прибыли, достигающей значительных размеров. В результате может сложиться ситуация, при которой отток средств будет перекрывать величину поступивших инвестиционных ресурсов. Принято считать, что именно эта ситуация имела место на протяжении 1950—1970-х гг. во взаимоотношениях американских корпораций и целого ряда государств Латинской Америки, где действовали дочерние предприятия и филиалы компаний США.

5. Инвестор, вкладывающий свои средства за рубежом, может осуществить перенос в страну-получатель устаревшие технологии. Это могут быть технологии не использовавшиеся ранее в этой стране. Однако применительно к общемировому уровню научно-технического прогресса они будут выступать воплощением «вчерашнего дня». В результате, технологический разрыв, к преодолению которого стремится страна-получатель, не только не сокращается, но, напротив, консервируется и даже увеличивается. Сошлемся на пример Вьетнама, где за 1988—1995 гг. было одобрено более 1500 инвестиционных проектов с участием зарубежных хозяйствующих субъектов. По расчетам государственного комитета по иностранным инвестициям до 50% зарубежных вложений составляли машины, оборудование, ноу-хау, технологии. Однако в большинстве случаев они были устаревшими, а в ряде случаев ввозилось бывшее в употреблении морально устаревшее оборудование.

6. Результатом зарубежного инвестирования может быть технико-экономическая и технологическая привязка страны-импортера к государству-экспортеру. Типичным примером такого рода выступают расположенные на территории целого ряда стран предприятия по сборке, например, автомобилей из деталей и комплектующих, поступающих из-за рубежа от материнской компании. Говорить о развитии национальной автомобильной промышленности можно в этих обстоятельствах лишь с большой степенью условности.

Таким образом, однозначного и априорного ответа на вопрос о том, хороши или плохи зарубежные инвестиции для принимающей страны, не существует. Это означает также, что государство — импортер капитала должно проводить продуманную селективную политику, в рамках которой четко определяются отрасли и регионы, куда целесообразно привлекать иностранный капитал, пределы участия этого капитала в отдельных предприятиях и отраслях, меры государственного контроля и регулирования.

## **Выводы**

Итак, зарубежное инвестирование представляет собой деятельность, предполагающую перенесение на территорию другой страны акта создания продукции (и соответственно заключенной в ней прибыли), в отличие

от процесса ее реализации. По форме своей реализации инвестирование делится на вывоз ссудного и предпринимательского капитала, при этом в рамках последнего возможны прямые и портфельные инвестиции.

По своим последствиям трансграничное движение капиталов и инвестиций достаточно противоречиво: соответствующие преимущества и недостатки можно выделить как для стран-экспортеров, так и для стран — импортеров капиталов и инвестиций. Формальный анализ трансграничного движения капиталов в рамках модели « $2 \times 2$ » позволяет выявить два основных эффекта — эффект выпуска и эффект распределения дохода, проявляющиеся и в масштабах всемирного хозяйства в целом, и на уровне каждой страны-участницы. Сняв ряд жестких ограничений модели « $2 \times 2$ », мы смогли увидеть больше как положительных, так и отрицательных последствий международного движения капитала, которые ощущаются и государствами-экспортерами, и государствами-импортерами.

### **Задания для самоконтроля**

1. Объясните и оцените с точки зрения национальных интересов России тот факт, что на протяжении последних лет одной из ведущих стран — инвесторов в российскую экономику выступает Кипр.

2. Сравните недостатки, которыми обладает, с точки зрения страны-реципиента, зарубежное инвестирование, осуществляемое в ссудной и предпринимательской формах.

3. Оцените нижеприведенное высказывание:

«Для характеристики степени вовлечения страны в процесс зарубежного инвестирования достаточно использовать абсолютные показатели, характеризующие общую величину ввозимых и вывозимых инвестиционных ресурсов».

4. Если в ответе на предыдущий вопрос вы посчитали утверждение неверным, то переформулируйте утверждение таким образом, чтобы оно стало правильным.

5. На сайте Федеральной службы государственной статистики ([www.gks.ru](http://www.gks.ru)) найдите данные об объеме, географической и отраслевой структуре иностранных инвестиций в экономике РФ и инвестиций из РФ за рубежом. Проанализируйте эти данные.

6. Как определяет Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» понятие «прямая иностранная инвестиция»?

## Глава 12

# МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- сущность международной миграции рабочей силы;
- отличительные черты, выделяющие международную трудовую миграцию населения из всей совокупности перемещений людей между странами;

**уметь**

- оценивать феномен международной миграции на основе соответствующих показателей и характеристик;
- выделять основные особенности современного этапа развития международной миграции рабочей силы;

**владеть**

- методикой оценки значения и последствий международной миграции рабочей силы для функционирования мирохозяйственной системы и отдельных ее звеньев;
  - навыками принятия управленческих решений, относящихся к процессу трансграничного перемещения трудовых ресурсов, на уровне как государственных, так и частных хозяйствующих субъектов.
- 

### 12.1. Сущность и современные особенности международной миграции рабочей силы

Международная миграция рабочей силы выступает одной из важнейших составляющих международных экономических отношений. Наряду с движением товаров, услуг и капиталов миграция рабочей силы представляет собой движение этого ведущего фактора производства в международном масштабе. Оценивая миграцию, нужно прежде всего отметить, что далеко не все перемещения представителей одних стран в другие можно отнести к формам функционирования международного рынка рабочей силы. Переезд в другую страну может быть вызван целым рядом причин. В этих условиях определяющим фактором, позволяющим выделить миграцию из других перемещений лиц через границы, становится *мотивация*.

Ни желание отдохнуть (так называемый рекреационный туризм), ни страх оставаться на родине из-за преследований в силу национальной принадлежности или по политическим причинам (так называемая политическая миграция) не включают неотъемлемый атрибут функционирования *homo sapiens* в качестве субъекта хозяйственной деятельности. При миграции рабочей силы определяющими мотивами выступают желание зарабо-

тать больше, чем на родине, и стремление найти лучшее применение своей квалификации. В связи с этим следует дать следующее определение:

---

**Международная миграция рабочей силы** — оплачиваемая профессиональная деятельность за границей.

---

Подобное довольно жесткое ограничение рамок миграции рабочей силы не общепризнано. В ряде как отечественных, так и зарубежных учебников и учебных пособий можно встретиться с иной точкой зрения. В частности, Евгений Федорович Авдокушин писал: «Причинами миграции рабочей силы выступают факторы как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического типа относятся: политические, национальные религиозные, расовые, семейные и др.»<sup>1</sup>.

Рациональность такого подхода связана с тем, что в реальной жизни экономические и неэкономические факторы, как известно, теснейшим образом переплетаются друг с другом. Следовательно, далеко не всегда можно с точностью сказать, что лежит в основе того или иного конкретного решения, принятого в пользу перемены страны жительства. Именно поэтому сегодня, например, в статистике ООН используется лишь одна общая для любых групп мигрантов особенность — нахождение на пределах страны своего рождения или гражданства в течение более чем 12 месяцев<sup>2</sup>. Вместе с тем с абстрактно-теоретической точки зрения четкое разграничение различных сторон общественного бытия представляется вполне оправданным и, более того, в ряде случаев предпочтительным.

#### Размышляем самостоятельно

Попытайтесь ответить на вопрос, можно ли и почему рассматривать в качестве субъектов международного рынка рабочей силы туристов, проводящих отпуск за рубежом, или беженцев, покидающих свою страну, в которой разгорелся этнический или религиозный конфликт.

Важнейшие характеристики, позволяющие оценивать феномен международной миграции рабочей силы:

- **объем** миграции, который можно рассчитывать применительно или ко всему всемирному хозяйству, или его отдельным звеньям — странам и группам стран<sup>3</sup>. В последнем случае различается *эмиграция* (выезд

---

<sup>1</sup> Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. М. : Маркетинг, 1996. С. 102.

<sup>2</sup> См.: Международные экономические отношения / под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ТК Велби, 2005. С. 335.

<sup>3</sup> По данным Всемирного банка, общее число мигрантов (людей, проживающих за пределами страны своего рождения) равнялось в 2000 г. 174,5 млн чел. Из них на долю стран с высокими доходами приходилось 88,5 млн, в том числе на долю США — 35 млн чел. В 2010 г. соответствующие показатели составляли 213,3 млн чел., 144,7 млн и 42,8 млн чел. В 2013 г. в мире работали за пределами родины 247 млн чел. Число трудовых мигрантов ежегодно растет в среднем на 1,6% в год, и в 2015 г. людей, работающих за пределами родины, будет уже более 250 млн.

из страны) и *иммиграция* (въезд в страну). Разница между этими двумя потоками показывает, выступает ли страна (группа стран) нетто-экспортером или нетто-импортером рабочей силы<sup>1</sup>;

- **географическая структура** (на уровне отдельных стран или групп стран ее можно рассматривать как применительно к экспорту рабочей силы, так и к ее импорту);

- **социальный состав** мигрантов (также оцениваемый как в целом, так и по отношению к эмиграции и иммиграции отдельно).

Конечно, в данном случае, как и во многих других, официальная статистика не может дать действительно полного представления о тех или иных аспектах международной миграции рабочей силы. Наиболее очевидным примером не учитываемого официальной статистикой компонента международного рынка труда выступает так называемая *нелегальная миграция рабочей силы*. К ней достаточно близко примыкают *сезонная* и *временная миграция*. Первая предполагает сезонную занятость мигрантов, к примеру, трудоустройство в период пика туризма в определенном регионе (летний курортный или зимний горнолыжный) или на время сбора сельскохозяйственного урожая (конец лета — начало осени), вторая — определенный (как правило, краткосрочный и связанный с конъюнктурой экономики) период занятости, предполагающий выезд мигранта в страну своего постоянного проживания по окончании данной трудовой деятельности.

Сезонная и временная миграции обычно порождаемы циклическими колебаниями экономической конъюнктуры, т.е. всплесками и снижениями активности в определенные календарные периоды времени и в зависимости от развития ситуации в национальной экономике. Зачастую при сезонной и временной занятости превалирует нелегальная миграция, которая наряду с тем, что не поддается статистическому учету, еще и предполагает занятость вне норм действующего национального трудового законодательства (отсутствие официально заключенного трудового соглашения и, соответственно, социальных гарантий устраиваемым на работу, неплатежи налогов с заработной платы, возможное нарушение техники безопасности труда, превышение допустимой по законодательству продолжительности рабочей недели, занижение размера заработной платы и др.).

### Исторический экскурс

Международная миграция рабочей силы имеет древнюю историю. Величие государств Древнего мира (Египта, Вавилона, Персии, Греции, Рима и др.) во многом было создано трудом рабов, основную массу которых составляли выходцы из дру-

<sup>1</sup> Согласно статистике Всемирного банка за период 1995–2000 гг. крупнейшими нетто-экспортерами были Мексика (2 млн чел.) и Китай (1,9 млн), а крупнейшими нетто-импортерами — США (6,2 млн) и Российская Федерация (2 млн чел.). Пятерку стран с наибольшим числом иностранных трудовых мигрантов по данным экспертов Всемирного банка в 2014 г. составили США, Саудовская Аравия, Германия, Россия и Объединенные Арабские Эмираты. Больше всего мигрантов при этом направляется из Мексики в США (13 млн чел. в 2013 г.). Второй по масштабам поток — из Украины в Россию. Первое место по финансовым поступлениям от граждан, работающим вне своего государства гражданства, занимает Индия (70 млрд долл.), второе место — Китай (64 млрд), на третьем — Филиппины (28 млрд), на четвертом — Мексика (25 млрд), пятерку замыкает Нигерия (21 млрд долл.). Во вторую пятерку вошли Египет, Пакистан, Бангладеш, Вьетнам и Ливан.

гих государств, захваченные во время многочисленных войн и походов того времени. Наиболее распространенной формой миграции в эпоху средневековья была «военная миграция», а самым развитым был международный рынок наемного «ратного труда».

Факторами, приведшим к массовой миграции рабочей силы, стали Великие географические открытия и развитие капитализма в Европе. Период массовой миграции рабочей силы с конца XV в. до 1860-х гг. характеризовался наличием двух ее основных потоков:

1) продолжавшийся более трех с половиной столетий насильственный вывоз невольников из Африки в Америку (за это время по разным оценкам в западное полушарие было вывезено от 20 млн до 30 млн чел.);

2) приток рабочей силы во вновь открытые земли из Старого Света (основную массу мигрантов при этом составляли представители тех классов и социальных групп, которые теряли базу для своего существования в Европе в условиях зарождения и развития капитализма).

Следующий период международной миграции рабочей силы (часто называемый периодом «новой миграции») длился с 1860-х гг. до Второй мировой войны. Важными событиями, послужившими толчком к его началу, были Гражданская война в США 1861–1865 гг., объединение Германии 1866–1871 гг., объединение Италии 1860–1870 гг., образование двуединой Австро-Венгерской империи, Крестьянская реформа в России в 1861 г. и т.д. Среди ведущих стран-экспортеров уменьшилась роль старых колониальных держав, особенно Испании, Португалии и Нидерландов. При этом на первый план выдвинулись такие страны, как Австро-Венгрия, Италия, Германия, Россия и Ирландия. Изменения коснулись и состава переселенцев. В общей их массе большинство составляли крестьяне, что объясняется их подавляющим большинством в структуре населения государств-экспортеров. Вместе с тем среди эмигрантов начала стремительно расти доля наемных рабочих.

С начала XX в. особенно заметным стало появление нового миграционного потока «из колоний — в метрополии», обратного по отношению к традиционному («из метрополий — в колонии»). В его рамках основными экспортерами были Индия, Малайзия, Вест-Индия, Гвианы, Индокитай, Северная Африка и ряд других колониальных территорий. Ведущими импортерами оказались Великобритания, Франция и Нидерланды. Рабочая сила из колоний в первую очередь использовалась для наиболее трудоемкой и малоквалифицированной работы.

Новый этап международной миграции рабочей силы наступил в связи с окончанием Второй мировой войны<sup>1</sup>. В послевоенный период доминирующее экономическое и политическое положение США еще более усилилось, соответственно возросла и их притягательность для эмигрантов, что сделало страну главным мировым импортером рабочей силы. В 1940-х — начале 1950-х гг. основными экспортерами рабочей силы в США по-прежнему были европейские государства. Но уже с середины 1950-х гг. на эту роль выдвинулись страны Латинской Америки — Пуэрто-Рико, Мексика, Куба (последняя особенно с начала 1960-х гг.) и др. Наряду с Латинской Америкой практически все регионы земного шара в большей или меньшей степени экспортируют рабочую силу в США. В их числе следует прежде всего выделить страны Дальнего Востока (прежде всего Китай), Юго-Восточной Азии (Вьетнам и др.), Центральной и Восточной Европы, СНГ.

---

Если США в современных условиях выступают бесспорным лидером среди стран — импортеров рабочей силы, то среди регионов лидирует, безусловно, Западная Европа. Она привлекательна для иностранцев в силу

<sup>1</sup> Массовые миграции из Германии в 1930-е гг., связанные с приходом к власти Адольфа Гитлера, а также вывоз рабочей силы с оккупированных территорий в Германию и Японию мы в данном случае не рассматриваем в силу чрезвычайной специфичности этих миграционных потоков.

целого ряда причин, среди которых политическая стабильность, высокий уровень оплаты труда социальной защиты. Для таких государств, как Великобритания, Франция, Бельгия, Голландия, большое значение имеют традиционные связи, которые и сегодня продолжают соединять бывшие метрополии с бывшими колониями. Содержащаяся в табл. 12.1 информация позволяет оценить масштабы и степень участия в рассматриваемом процессе отдельных западноевропейских стран.

Таблица 12.1

**Общее количество мигрантов, проживающих в странах Западной Европы (включая беженцев)<sup>1</sup>**

Страна	Мигранты					
	количество, тыс. чел.			доля в населении, %		
	1990 г.	2000 г.	2010 г.	1990 г.	2000 г.	2010 г.
Германия	5236	7349	10 758	6,6	8,9	13,2
Франция	5907	6277	6685	10,4	10,7	10,3
Великобритания	3753	4029	6452	6,5	6,8	10,4
Италия	1346	1634	4463	2,4	2,8	7,4
Испания	766	1259	6378	2,0	3,1	13,8
Португалия	136	233	919	1,4	2,3	8,6
Греция	370	534	1133	3,6	4,9	10,0
Австрия	473	756	1310	6,1	9,4	15,6
Швеция	781	993	1305	9,1	11,2	15,6
Дания	220	304	484	4,3	5,7	8,7
Финляндия	61	134	226	1,2	2,6	4,2
Бельгия	899	879	975	9,0	8,6	9,0
Нидерланды	1192	1576	16 612	8,0	9,9	10,6
Ирландия	230	310	899	6,6	8,1	20,1

После резкого скачка цен на нефть в 1970-е гг. в нефтедобывающие страны Персидского залива хлынул поток из десятков и сотен миллиардов «нефтедолларов». Он превратил государства региона в новый центр иммиграции. При этом нужно учесть, что экономики Саудовской Аравии, Кувейта, ОАЭ, Катара, Омана оказались совершенно не готовы к такому повороту событий. Значительная часть и без того не слишком многочисленного местного населения не проявляла ни малейшего желания отказываться от своего традиционного стиля жизни — кочевого скотоводства, рыболовства и т.д. В результате возник острейший дефицит как квалифицированной, так и неквалифицированной рабочей силы, покрывавшийся за счет иностранных рабочих.

<sup>1</sup> По данным Всемирного банка.

Несмотря на последовавшее в середине 1980-х гг. падение цен на нефть, доля мигрантов в общей численности населения составляла в 1990 г. в Кувейте 73,4%, а в ОАЭ — 87,7%. За последующее десятилетие в силу прежде всего событий военно-политического характера, эта доля несколько снизилась, но по-прежнему оставалась по состоянию на 2000 г. чрезвычайно высокой — 50,6% в случае Кувейта и 59,2% в ОАЭ. В 2010 г. соответствующие данные составляли 76,7% и 43,8%. Региональные центры миграции сложились и в ряде других районов земного шара — в новых индустриальных странах Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии, на юге Африки, в Латинской Америке.

В последние десятилетия мощное влияние на формирование миграционных потоков оказало развитие глобализации хозяйственной жизни и тесно связанная с ней «информационная революция». В результате существенно возросла заинтересованность потенциальных наемных работников в том, чтобы выезжать за границу. Со своей стороны, работодатели не просто имеют возможность получить дополнительные выгоды от использования иностранных рабочих, но фактически принуждаются к этому жесткой логикой конкурентной борьбы. На эти процессы наложились геополитические изменения — окончание холодной войны, провал «социалистического эксперимента», распад СССР и целый ряд связанных с этим событий, выступившие мощным катализатором миграции рабочей силы.

Отличительной особенностью современного периода международной миграции рабочей силы выступает диверсификация ее качественного состава. Большинство трудящихся-иностранцев по-прежнему составляют наемные сельскохозяйственные и промышленные рабочие. При этом основная часть иностранных рабочих занята на малоквалифицированной работе. В ведущих развитых странах Запада уже сложился круг профессий, которые характерны именно для мигрантов. К ним, как правило, относятся виды деятельности, связанные с тяжелым физическим трудом, монотонностью характера труда, вредные для здоровья, не требующие специального образования (грузчики, уборщики, мойщики посуды, рабочие на конвейере и т.д.). Для представителей местного населения такие специальности не представляются престижными и интересными, и даже в условиях высокой безработицы здесь остается ниша для иностранных рабочих.

Вместе с тем современный период международной миграции характеризуется и наличием принципиально иного по своему характеру потока. Речь идет о миграции рабочей силы высшей квалификации (ученых, инженерно-технических специалистов самого высокого уровня, менеджеров, представителей творческой интеллигенции). Хотя количественно этот поток относительно невелик (не более 3—5% от общего числа мигрантов), все же его экономическое значение в современных условиях весьма велико.

## **12.2. Экономические последствия международной миграции рабочей силы**

Для рассмотрения последствий, к которым приводит развитие процесса международной миграции рабочей силы, воспользуемся той же логической

схемой, которую мы применили для анализа последствий зарубежного инвестирования. В соответствии с исходными предпосылками модели предположим, что всемирное хозяйство состоит только из двух стран — X и Y, а в производственном процессе задействованы только два фактора производства — труд и капитал. При этом пусть первоначально оба эти фактора жестко закреплены в пределах национальных экономик. Результаты функционирования такого всемирного хозяйства представлены на рис. 12.1.

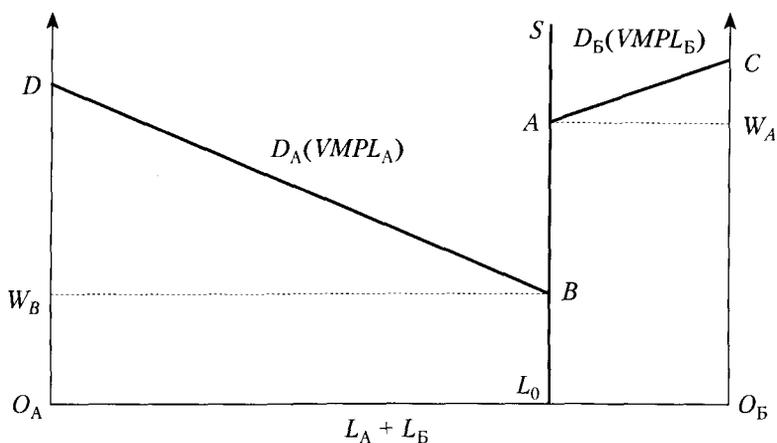


Рис. 12.1. Функционирование всемирного хозяйства в отсутствие международной миграции факторов производства

Вся длина горизонтальной оси  $O_A O_B$  на нашем графике соответствует совокупному и фиксированному на данный период времени предложению рабочей силы стран А и Б ( $L_A + L_B$ ). Первоначальное распределение трудовых ресурсов между странами задано точкой пересечения абсолютно неэластичной кривой предложения  $S_0$  с горизонтальной осью в точке  $L_0$ . Соответственно, на долю страны А приходится  $O_A L_0$  единиц рабочей силы, на долю страны Б —  $L_0 O_B$  единиц.

В соответствии со стандартными построениями, с которыми Вы должны были ознакомиться в курсе «Экономической теории», спрос на рабочую силу, предъявляемый каждой из названных стран, определяется стоимостью предельного продукта данного фактора производства —  $VMPL$ . Таким образом, для страны А спрос на рабочую силу  $D_A$  совпадает с кривой  $VMPL_A$ . Спрос на рабочую силу  $D_B$ , предъявляемый страной Б, совпадает с кривой  $VMPL_B$ .

Стандартная теория утверждает также, что величина  $VMPL$  равна произведению предельного физического продукта труда (объем выпуска, связанный с наймом последней единицы труда) и цены произведенного продукта. Иными словами,  $VMPL$  характеризует общее количество денежных средств, которое производитель получает в результате продажи продукции, произведенной последней нанятой единицей рабочей силы. По мере того как ее количество увеличивается, предельный физический продукт сокращается, соответственно сокращается и  $VMPL$ . Так как в условиях совершенной конкуренции  $VMPL$  равняется уровню заработной платы, то

увеличение количества рабочей силы влечет за собой снижение заработной платы. Иными словами, кривая  $VMPL$  для каждой страны выступает кривой спроса на рабочую силу, отражающей зависимость между уровнем заработной платы и числом наемных рабочих. При этом уровень заработной платы, существующий в каждой стране в условиях нулевой международной миграции рабочей силы, соответствует точке пересечения ее национальных кривых спроса и предложения.

В стране Б это точка А, в которой пересекаются кривые  $S_0$  и  $D_B$ . Исходя из этого уровень заработной платы в стране может быть определен как  $W_A$ , а суммарный объем выпуска — как площадь четырехугольника  $ACO_B L_0$ . В нем площадь прямоугольника  $AW_A O_B L_0$  представляет собой совокупный фонд заработной платы, а площадь треугольника  $ACW_A$  — доход собственника капитала.

Что касается страны А, то равновесное состояние приходится на точку В, находящейся на пересечении кривых  $D_A$  и  $S_0$ . Соответственно, уровень заработной платы равен  $W_B$ , а суммарная стоимость произведенной продукции —  $O_A DBL_0$ . В рамках последней площади  $O_A W_B B L_0$  представляет собой суммарный фонд заработной платы, а  $DBW_B$  — долю собственников капитала.

Теперь предположим, что рабочие могут свободно перемещаться из одной страны в другую, руководствуясь соображениями обеспечения для себя более высокой заработной платы, т.е. введем в рассмотрение фактор международной миграции рабочей силы. Это окажет свое воздействие на основные параметры функционирования национальных экономик стран А и Б.

Так как уровень заработной платы в стране Б выше, рабочие из страны А начинают мигрировать туда в поисках лучшей доли. Этот процесс продолжается до тех пор, пока не будут сведены на нет различия в уровнях заработной платы между странами. Новые условия функционирования отражены на рис. 12.2.

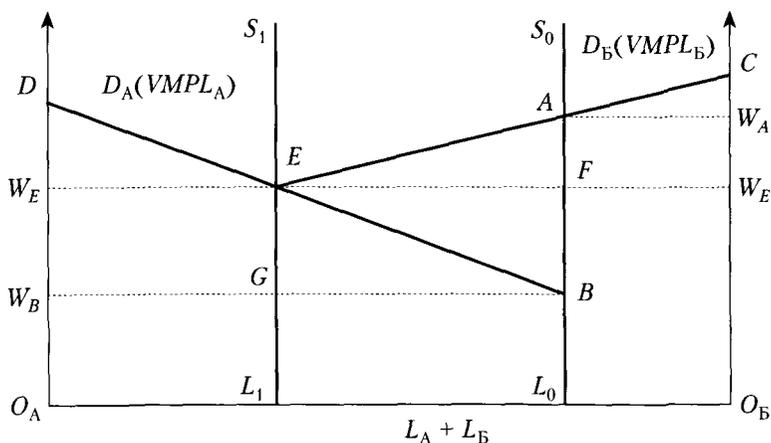


Рис. 12.2. Функционирование всемирного хозяйства при условии международной миграции рабочей силы

В рамках используемой модели «2 × 2» экономические последствия международной миграции рабочей силы принято оценивать применительно:

- к объему производимого в стране ВВП (эффект выпуска);
- характеру распределения доходов в обществе (эффект распределения дохода).

Рассмотрим их подробнее.

*Эффект выпуска.* Эмиграция рабочих из страны А графически представлена смещением кривой предложения рабочей силы из положения  $S_0$  в положение  $S_1$ , где кривые спроса  $D_A$  и  $D_B$  пересекаются в точке  $E$ . В этой новой равновесной точке уровень заработной платы в обеих странах равен и находится на отметке  $W_E$ . Что касается уровня занятости, то он будет соответствовать  $O_A L_1$  для страны А и  $L_1 O_B$  для страны Б.

В результате общий объем выпуска в стране А сократится до уровня, равного площади четырехугольника  $O_A D E L_1$ . В стране Б, наоборот общий объем выпуска возрастет до уровня, равного площади четырехугольника  $E C O_B L_1$ . При этом совокупный объем выпуска в масштабах всего всемирного хозяйства увеличится на величину, равную площади треугольника  $A B E$ . Иными словами, международная миграция рабочей силы ведет к росту общего объема выпуска.

*Эффект распределения дохода.* Мы уже видели, что для страны Б общий прирост выпуска составляет величину равную площади четырехугольника  $E A L_0 L_1$ . Из этой общей суммы площадь  $E F L_0 L_1$  представляет собой фонд заработной платы, которую в условиях свободной миграции получают рабочие страны А. Остальное, т.е. площадь треугольника  $E A F$ , представляет собой дополнительный доход собственников капитала в стране Б, получивших возможность нанять дополнительное количество работников. Вместе с тем иммиграция повлекла за собой, как уже отмечалось раньше, общее снижение уровня заработной платы в стране Б (от  $W_A$  до  $W_E$ ). Следовательно, заработки «коренного населения» сократились в размере, равном площади прямоугольника  $A W_A W_E E$ . Эта сумма оказалась перераспределенной в пользу владельцев капитала в стране Б.

Если же говорить о стране А, то, как показал наш анализ, эмиграция рабочей силы повлекла за собой общее снижение объема выпуска в размере, равном площади четырехугольника  $B L_0 L_1 E$ . Вся эта величина оказалась перераспределена в пользу страны Б. Вместе с тем внутри страны А также имело место перераспределение дохода. Оставшиеся в стране рабочие, благодаря повышению общего уровня заработной платы (с  $W_B$  до  $W_E$ ), получили дополнительный доход, равный площади прямоугольника  $W_E E G W_B$ . Это прирост в точности равен тем потерям, которые понесли собственники капитала.

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции вызываемый международной миграцией рабочей силы эффект распределения дохода проявляется в стране-экспортере в передаче части дохода от собственников капитала в пользу наемных работников, а в стране-импортере — в передаче части дохода от наемных работников собственникам капитала.

Проведенный выше анализ базируется на ряде весьма строгих предпосылок, основная из которых предполагает *абсолютную гомогенность рабо-*

чей силы. Это в известной мере снижает значимость сделанных выводов. Постараемся теперь взглянуть на рассматриваемую проблему с более близких к реальной действительности позиций.

Строя наши графики, мы исходили из того, что уровень квалификации всех работников одинаков, а точнее, что все они неквалифицированные рабочие. В реальной жизни это конечно же не так. В частности, если говорить о мигрантах, то среди них есть работники разной квалификации. Можно предположить, что последствия миграции квалифицированной рабочей силы неравнозначны последствиям миграции неквалифицированных работников.

Еще одной весьма условной предпосылкой нашего анализа служит то, что он фактически предполагает перманентный (или, по крайней мере, достаточно долгосрочный) характер эмиграции. Тем самым «за скобками» остаются не только сезонная, но и временная миграция, порождаемая циклическими колебаниями экономической конъюнктуры.

Наконец, еще один аспект, от которого мы вынужденно абстрагировались. Это опять-таки уже упоминавшаяся нелегальная иммиграция. Для многих стран это действительно большая проблема. Так, только в США, по имеющимся оценкам, миллионы нелегальных иммигрантов работают в секторе ненаблюдаемой экономики, получая зарплату ниже законодательно установленного минимума. Время от времени достоянием общественности становятся и случаи жесточайшей эксплуатации иностранных рабочих. Например, летом 2006 г. полиция итальянской области Пулья на юго-востоке страны раскрыла, по сообщению агентства *Reuters*, организованную преступную группу, которая фактически содержала в рабстве 113 граждан Польши. Преступники вербовали их на родине, обещая выгодную работу в сельском хозяйстве. На деле их содержали в условиях, близких к тем, которые существовали в концентрационных лагерях, заставляли работать по 15 часов в день, подвергали пыткам.

Таким образом, очевидно, что с точки зрения вызываемых ею последствий международная миграция рабочей силы комплексна, и, соответственно, она требует комплексного подхода для своей оценки. Постараемся, выйдя за рамки нашего формально-графического анализа, выделить ее положительные и отрицательные моменты, как для стран-экспортеров, так и для стран — импортеров рабочей силы.

Итак, с точки зрения **стран-экспортеров**, основные *положительные стороны* миграции рабочей силы:

1. Поступление в страну дополнительных финансовых средств. Для некоторых стран доходы, получаемые от экспорта трудовых ресурсов, оказываются важнейшей статьёй поступлений в бюджет. Основная составляющая этих доходов — денежные переводы работающих за границей граждан на родину. Кроме того, возвращаясь домой с заработков за границей, мигранты привозят с собой значительные материальные ценности.

#### Примеры из практики

С учетом упоминавшейся выше возросшей миграционной активности, нет ничего удивительного в том, что и объем переводов в целом демонстрирует тенденцию

к росту. Так, если в 2003 г. общая сумма переводов мигрантов в мире составляла 173,1 млрд долл., то в 2012 г. она выросла до 478,5 млрд долл. При этом, правда, необходимо учесть, что по различным группам стран наблюдалась различная динамика. Так, по странам с высоким уровнем дохода за рассматриваемый период общая сумма переводов увеличилась с 56,5 млрд долл. до 128,1 млрд долл. Что же касается стран со средним уровнем дохода, то здесь рост был намного более впечатляющим — с 79,9 млрд долл. до 322,2 млрд долл. А вот в странах с низким уровнем дохода произошло снижение с 36,7 млрд долл. до 28,2 млрд долл.

За средними показателями по всей мировой экономике или даже по большим группам стран скрываются значительные различия, характерные для отдельных государств. Некоторым из них денежные переводы работающих за границей граждан приносят ощутимые доходы. В табл. 12.2 представлена информация о лидерах по абсолютному значению этого показателя<sup>1</sup>.

Таблица 12.2

**Страны — лидеры по объему денежных переводов работающих за границей граждан<sup>2</sup>**

Ранг	Страна	Величина переводов (млрд долл.)	Ранг	Страна	Величина переводов (млрд долл.)
2003 г.			2012 г.		
1	Индия	17,4	1	Индия	68,8
2	Мексика	14,6	2	Китай	39,2
3	Франция	11,4	3	Филиппины	24,6
4	Филиппины	7,9	4	Мексика	23,4
5	Германия	5,7	5	Франция	21,7
6	Великобритания	5,0	6	Египет	19,2

2. Импорт передовых технологий. Во многих случаях временной эмиграции домой возвращается более квалифицированная рабочая сила (особенно это касается развивающихся стран), нежели та, которая когда-то покидала родину. Речь в определенном смысле идет о бесплатном для страны-экспортера обучении работников новым профессиональным навыкам, приобщении к передовой организации труда.

3. Уменьшение давления на экономику страны-экспортера избыточных трудовых ресурсов, а, следовательно, и снижение уровня социальной напряженности.

<sup>1</sup> Если же оценивать переводы в относительных величинах (на душу населения или в процентах к ВВП), то рейтинги будут другими. Так, на одного жителя Индии приходилось в 2012 г. 55,6 долл. переводов, а их доля в ВВП страны равнялась 3,7%. Аналогичные показатели по КНР составляли 29,3 долл. и 0,7%. В то же время у относительно небольших по численности населения Доминиканской Республики и Боснии и Герцеговины эти показатели находились на уровне 364, 2 долл. — 7% и 491,8 долл. — 10,9%. Отдельно отметим Филиппины, где на душу населения приходилось 254,4 долл. переводов, а их доля в ВВП составляла 27,5%.

<sup>2</sup> По данным Всемирного банка.

Какие выводы можно сделать из того факта, что на фоне общемирового роста совокупной величины денежных переводов работающих за границей граждан на родину для стран с низким уровнем дохода наблюдается противоположная тенденция?

Основные *отрицательные стороны* миграции рабочей силы для стран-экспортеров:

1. Прямой экономический ущерб, связанный с «утечкой умов». В определенном смысле квалифицированная рабочая сила представляет собой особый вид капитала — так называемый человеческий капитал. Его формирование сопряжено со значительными затратами на обучение и подготовку. Соответственно отъезд таких работников, например, из развивающейся страны в развитую, приводит к тому, что общий объем капитала последней увеличивается за счет первой. Ущерб от этого процесса трудно поддается количественному определению, однако, по некоторым оценкам, он достигает в среднем 10% национального дохода стран — экспортеров рабочей силы.

2. Косвенный экономический ущерб, связанный с «утечкой умов». Постоянная ориентация страны на экспорт рабочей силы рождает внутри общества, особенно у молодого поколения, отсутствие веры в перспективы национальной экономики, а следовательно приводит к снижению уровня инвестиций внутри страны. Кроме того, отток за границу специалистов высокой квалификации чреват усилением позиций конкурентов в международной торговле товарами и услугами.

Теперь попытаемся оценить международную миграцию рабочей силы с позиций *страны-импортера*. Для нее основными *преимуществами* будут следующие.

1. Повышение конкурентоспособности производимой в стране продукции. Оно связано с тем, что более низкая заработная плата, которую во многих случаях получают иностранные рабочие, позволяет снижать издержки производства. Привлечение иностранной рабочей силы приводит к росту конкуренции на внутреннем рынке труда и, в определенной мере, стимулирует рост производительности труда и эффективности производства в стране.

2. Преодоление дефицита рабочей силы, характерного для целого ряда стран (Швеция, Великобритания, Российская Федерация и др.). Интересно отметить, что в последнее время он распространяется не только на неквалифицированных рабочих, но в значительной мере и на специалистов, на которых в частности предъявляют спрос высокотехнологичные отрасли «новой экономики».

3. Формирование экономического, научно-технического, культурного потенциала страны. Экономика целого ряда промышленно развитых государств были созданы за счет массового привлечения рабочей силы извне. Иммигранты внесли практически стопроцентный вклад в создание и развитие экономик таких стран, как Канада, Австралия, Новая Зеландия, Израиль. Неоценим вклад последних и в развитие экономик США, ЮАР, Аргентины и других стран. История знает немало примеров того, как ум и талант иммигрантов приносили мировую славу их новой родине.

4. Экономия затрат на образование и профессиональную подготовку, на покупки лицензий, патентов и «ноу-хау» за границей.

5. Формирование дополнительного спроса на товары и услуги со стороны рабочих-иммигрантов, что оказывает благотворное влияние на экономическую конъюнктуру.

6. Ослабление негативных последствий цикличности производства. Наглядным примером в данном случае выступает ситуация с рабочими-иммигрантами в странах — членах ЕС. Право на работу предоставляется им, как правило, на временной основе. В условиях ухудшения экономической конъюнктуры в стране-импортере новые разрешения не предоставляются, а старые истекшие — не продлеваются. Когда же конъюнктура улучшается, то политика в отношении иностранных рабочих становится более либеральной.

7. Положительные демографические последствия. Иммигранты в большинстве случаев способствуют улучшению демографической структуры развитых стран с низкой рождаемостью и высокой долей пожилого населения. Это характерно, в частности, для таких стран Западной Европы, как Франция, Германия, Швеция, Швейцария, Люксембург. Данная проблема в полной мере стоит и перед Россией. Только благодаря тому, что на протяжении 1990-х гг. страна была крупным нетто-импортером рабочей силы, удалось в известной мере компенсировать резкое ухудшение демографической ситуации. По прогнозам ООН, число россиян к 2050 г. может сократиться до 121 млн чел. В этих условиях, чтобы сохранить численность населения на уровне 145 млн чел., России необходимо ввозить не менее 1,2 млн чел. в год.

#### Размышляем самостоятельно

Государственная Дума РФ приняла в апреле 2014 г. закон, временно разрешающий иностранным пилотам работать на самолетах российских авиакомпаний. Документ был принят сразу во втором и третьем чтении. Данный законопроект был внесен в Государственную думу правительством России в декабре 2013 г. В сопроводительных документах указывалось, что в России в последние годы наблюдается нехватка квалифицированных пилотов. За допуск иностранных пилотов к работе выступали крупнейшие российские авиаперевозчики, объясняя это нехваткой 700–800 пилотов ежегодно. Эксперты отмечали, что увеличение набора в летные школы не может решить проблему в краткосрочной перспективе, поскольку выпускники должны несколько лет проработать вторыми пилотами, прежде чем они смогут стать командирами воздушного судна.

Оцените, на сколько, на ваш взгляд, разумно приглашать в российские авиакомпании иностранных пилотов? Оправдано ли это в современных условиях экономического спада в отечественной экономике, когда спрос населения на перелеты (в особенности по зарубежным направлениям) сокращается?

Основные *недостатки* международной миграции рабочей силы для страны-импортера нижеследующие.

1. Потенциальная угроза роста безработицы, проявляющаяся себя с особой силой в периоды неблагоприятной экономической конъюнктуры. Даже с учетом упоминавшейся выше сегментации рынка труда, где иностранные рабочие, выполняющие неквалифицированную, сравнительно низкоопла-

чиваемую работу, занимают свою собственную нишу, их приток способен привести к сокращению занятости среди местного населения.

2. Издержки адаптации представителей чужих (а иногда и просто чуждых) культур, ложащиеся в значительной своей части и на принимающую страну. Последняя вынуждена выделять определенные средства на размещение иммигрантов, их обустройство, знакомство с местными порядками и нравами, формирование соответствующих поведенческих стереотипов и т.п.

3. Социальная напряженность, возникающая как реакция на реальные, а нередко и мнимые проявления негативных последствий миграции рабочей силы. В этих условиях иммигрант превращается в «козла отпущения», против которого и направляется социальный протест. А это, в свою очередь, естественно вызывает ответные действия.

Таким образом, сделать общий вывод о том, выступает ли экспорт или импорт рабочей силы положительным либо отрицательным фактором в экономике любой страны довольно сложно. Другое дело, что в каждой конкретной ситуации возможна достаточно объективная оценка международной миграции рабочей силы для того или иного государства. Вместе с тем есть достаточные основания утверждать, что импорт высококвалифицированной рабочей силы более выгоден, чем ее экспорт.

В силу изложенного выше вполне понятно, что создание условий для нормального функционирования национальных рынков труда традиционно выступает в качестве одной из важнейших задач государства. Влияние, оказываемое на процесс международной миграции рабочей силы различного рода актами государственного регулирования, достаточно ощутимо. В качестве примера можно привести уже упоминавшуюся выше «утечку умов», которая нередко стимулируется иммиграционными законами, действующими в большинстве развитых стран. Эти законы фактически устанавливают льготный режим для иммиграции квалифицированной рабочей силы, одновременно препятствуя въезду неквалифицированной.

На международном уровне вопросы миграции рабочей силы регулирует, в первую очередь, Международная организация труда (МОТ). Многие документы и соглашения (конвенции), разработанные и принятые на конференциях МОТ, были направлены на ликвидацию различных форм дискриминации иностранной рабочей силы.

## Выводы

Международная миграция рабочей силы представляет собой оплачиваемую профессиональную деятельность за границей. На современном этапе своего развития данный процесс характеризуется диверсификацией как направлений, так и структуры международных миграционных потоков и образованием новых региональных рынков труда, при сохранении роли традиционных центров.

Очевидно, что трансграничная трудовая миграция населения имеет как положительные, так и отрицательные последствия и для экспортирующей свои трудовые ресурсы страны, и для государства, импортирующего необходимых для национальной экономики работников. Это заставляет разра-

батывать соответствующие меры регулирования трудовой миграции как на национальном, так и на межгосударственном уровне, бороться с проявлениями нелегальной трудовой миграции.

### **Вопросы и задания**

1. Проанализируйте табл. 12.1. Какие выводы можно сделать на основе представленных в ней данных?

2. Оцените следующее утверждение: «В условиях совершенной конкуренции эффект распределения дохода, вызываемый международной миграцией рабочей силы, проявляется в стране-экспортере в передаче части дохода от собственников капитала в пользу наемных работников, а в стране-импортере в передаче части дохода от наемных работников собственникам капитала».

3. Если в ответе на предыдущий вопрос вы посчитали утверждение неверным, то переформулируйте утверждение таким образом, чтобы оно стало правильным.

4. Оцените те последствия, к которым приводит нелегальная иммиграция, осуществляемая в массовом масштабе.

5. Перечислите основные страны — экспортеры и основные страны — импортеры трудовых ресурсов в современном мире. К каким из них относится Россия? Каков потенциал трудоустройства иностранных граждан в России в настоящее время?

6. Каким образом регулируются трансграничные миграции населения на национальном и межгосударственном уровнях? Какие дополнительные меры в данном контексте, необходимые для регулирования трудовых миграций населения, по вашему мнению, необходимо предпринять?

## Глава 13

# ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- исторические закономерности эволюции режимов валютных курсов в системе мирохозяйственных связей;
- характеристики основных составляющих механизма торговли валютой;
- структуру и содержание платежного баланса;

**уметь**

- классифицировать валюты по степени их конвертируемости;
- на основе интерпретации состояния платежного баланса делать заключения о состоянии внешнеэкономических связей данного государства;
- определять структуру внешнего долга той или иной страны;

**владеть**

- методологией осуществления валютных котировок и реализации важнейших видов валютных сделок;
  - навыками определения паритета покупательной способности валюты и прогнозирования валютного курса в данных конкретных обстоятельствах;
  - методами анализа внешней задолженности национальной экономики.
- 

### **13.1. Место международных валютно-кредитных отношений в системе международных экономических отношений**

В настоящее время не существует единой валюты, выступающей универсальным законным платежным средством, каждое государство использует собственную денежную единицу. Следовательно, торговля, равно как и другие, неторговые виды международных операций, предполагает для своего проведения необходимость обмена (конвертации) валют. В результате формируется особая область международных экономических отношений — международные валютно-кредитные отношения (МВКО). МВКО не только опосредуют международную торговлю, международное движение инвестиций и т.д., но предполагают конвертацию валют в международных операциях, дают возможность привлекать внешние источники финансирования (международный кредит).

Сущность МВКО выражается в трансграничном движении денег и осуществлении валютнообменных операций. МВКО опосредуют международную торговлю товарами и услугами, международное движение капиталов, международную миграцию рабочей силы, международный трансферт прав интеллектуальной собственности. Ни одна из вышеуказанных форм меж-

дународных экономических отношений (МЭО) не может осуществляться без соответствующего трансграничного движения денег.

Например, для того чтобы купить какую-либо партию товара за границей, компания-импортер должна перевести на счет компании-экспортера сумму денег, эквивалентную стоимости ввозимых товаров. Если указанный перевод не будет осуществлен, компания-экспортер не поставит свой товар в адрес импортера.

Аналогичная ситуация складывается и при международной торговле услугами. Если компании из одной страны требуются услуги компании из другой страны, например, требуется провести маркетинговое исследование рынка, то ей необходимо оплатить данную услугу и перевести на счет компании-поставщика оговоренную сумму денег.

Осуществляя международное движение капитала, инвестор, скажем, для покупки акций зарубежной компании также обязан перевести на зарубежный счет сумму, соответствующую стоимости приобретаемого пакета акций.

Трудящийся-мигрант, приехав на работу в другую страну, зарабатывает деньги и, как правило, значительную часть из них переводит в адрес своих родственников, оставшихся дома в стране — экспортере рабочей силы.

При международном трансферте прав интеллектуальной собственности когда импортер заинтересован в приобретении лицензии на использование зарубежной технологии, ему необходимо перевести сумму денег, равную стоимости лицензии на счет правообладателя — экспортера.

В каждом из приведенных примеров легко заметить закономерность — чтобы ни приобреталось за рубежом (товары, услуги, капитал, рабочая сила, интеллектуальная собственность), в обратном направлении необходимо осуществить перевод денежных средств. Кроме того, в большинстве случаев денежные расчеты требуют обмена валюты страны-импортера на валюту страны-экспортера или валюту третьей страны.

Необходимо также отметить ту роль, которую играют МВКО во взаимодействии прочих форм МЭО. Так, например, при международном движении капитала, кроме инвестиций из одной страны в другую, во многих случаях, направляются товары (в виде производственного оборудования, сырья, полуфабрикатов, комплектующих узлов и деталей), услуги (инжиниринговые, маркетинговые, прочие профессиональные бизнес-услуги), рабочая сила (управленцы, инженеры, технологи, контролеры, квалифицированные рабочие и т.д.), интеллектуальная собственность (в виде патентов, «ноу-хау», торговой марки и т.д.).

В каждом из указанных случаев из страны — импортера в страну — экспортера капитала (возможно, и в другие страны) будут переводиться деньги, компенсирующие в той или иной степени стоимость ввозимых товаров, услуг, рабочей силы и интеллектуальной собственности. Подобным же образом, можно проследить взаимодействие любой из форм МЭО с другими и в каждом из рассмотренных случаев движение любого блага или фактора производства из одной страны в другую сопровождается движением денежных средств в обратном направлении.

Если мы попробуем провести аналогию между структурой МЭО и строением человеческого тела, то можно отнести для МВКО ту же роль, которую в организме человека играет кровеносная система. Любой из органов функционирует только в том случае, если к нему поступает по артериям кровь, доставляющая кислород. Обратное движение крови по венам также необходимо для нормального обеспечения работы каждого человеческого органа. То же можно сказать и о взаимодействии различных частей тела, невозможном без нормального кровотока. Также и МВКО, как мы заметили выше, обеспечивают функционирование каждой из других форм МЭО и их взаимодействие.

При этом необходимо отметить, что кроме выполнения важнейшей задачи, связанной с жизнеобеспечением и взаимодействием прочих форм МЭО, МВКО решают и свои собственные задачи. Попробуем разобраться с тем, насколько соответствуют друг другу по стоимостным объемам различные формы МЭО.

Согласно официальной статистике ВТО мировой экспорт товаров в 2012 г. составил 18,4 трлн долл., а объем мирового экспорта услуг в том же году составил 4,35 трлн долл. В соответствии с официальной статистикой ЮНКТАД мировой экспорт ПЗИ в 2012 г. был равен 1,35 трлн долл. Статистика Всемирного банка свидетельствует, что в том же 2012 г. сумма перечисленных частными лицами за рубеж денежных переводов (в подавляющем большинстве случаев это переводы на родину, осуществляемые трудящимися-мигрантами) составила 0,53 трлн долл. Объем оплаты экспорта прав интеллектуальной собственности, согласно официальной статистике ВТО, в 2012 г. был равен 0,29 трлн долл. Суммируя приведенные данные, мы получим, что в указанном году общий объем рассматриваемых форм МЭО составил примерно 27 трлн долл.

Попробуем проанализировать, какова может быть сумма МВКО, требуемая для того, чтобы все обозначенные виды МЭО могли быть реализованы в полном объеме и во взаимодействии. Логично предположить, что искомая сумма будет равна либо незначительно превысит вышеуказанные 27 трлн долл. Отмеченные выше собственные задачи МВКО очевидно требуют дополнительных сумм. Насколько же общие объемы МВКО сопоставимы с объемами других форм МЭО? Ответ на данный вопрос не так прост, как может показаться на первый взгляд.

Объемы сделок, относящихся к МВКО, согласно данным, приводимым Банком международных расчетов и авторитетным журналом *The Economist*, в указанном 2012 г. приблизился к 5 трлн долл., но не в год, а в день!<sup>1</sup> Соответственно объем сделок в рамках МВКО в год существенно превышает 1,5 квадрилл долл.!

Как такое возможно? Почему МВКО превосходят другие формы МЭО практически на три порядка?!

Ответ на поставленные вопросы связан, в первую очередь, с тем, что технические возможности, предоставленные научно-техническим прогрессом

---

<sup>1</sup> Global foreign-exchange turnover // *The Economist*. 2013. September 14. URL: <http://www.economist.com/news/economic-and-financial-indicators/21586351-global-foreign-exchange-turnover>.

в последнюю треть XX в., создали условия для максимального облегчения сделок в рамках МВКО. Кроме того, начиная с 1970-х гг. в связи с тем, что во многих странах произошел переход от фиксированных к плавающим режимам валютных курсов (см. параграф 13.3), появилось гораздо больше возможностей для игры на разнице валютных курсов. Таким образом, в последнюю треть XX в. сложились условия для практически неограниченного роста объемов валютнообменных сделок. Основную часть последних составляют спекулятивные сделки, имеющие своей целью получение прибыли от проведения сделок по обмену валют. Другую часть, хотя и значительно уступающую по объемам валютным спекуляциям, составляет хеджирование, или страхование валютных рисков.

#### Размышляем самостоятельно

Представьте себе ситуацию, при которой вам предоставляется возможность провести международную сделку объемом в 1 млрд долл. Насколько легче (сложнее) вам будет продать в другую страну товар, например, сырую нефть, или услуги, скажем, по перевозке той же сырой нефти, или инвестировать капитал, равный указанной сумме, например, в нефтедобычу, или обменять данный миллиард долл. США на другую валюту, например, на евро по действующему курсу? Постарайтесь представить отрезок времени, который будет необходим для того, чтобы добыть сырую нефть в объеме, позволяющем выручить при его продаже 1 млрд долл. Теперь постарайтесь представить сколько нужно времени, чтобы, пользуясь современными средствами связи, перевести тот же 1 млрд долл. в евро.

### 13.2. Международная валютная система и ее структура

МВКО развиваются в определенных рамках, задаваемых экономическими и политическими условиями. Большую часть своей истории МВКО функционировали вне организационной системы. Национальные экономики регулировали свои денежные отношения вне зависимости от того, насколько это соответствовало нуждам представителей других стран, с ними взаимодействовавших.

Так, довольно часто правители отдельных государств решали свои финансовые проблемы путем скрытой девальвации своей денежной единицы. Чаще всего, нехватка средств толкала таких правителей на уменьшение доли (пробы) благородного металла в монете или замене металла, из которого чеканили деньги, на менее ценный. Позднее, в XVIII—XIX вв., вместо полноценных монет в обращение запускались их суррогаты (бумажные деньги, которые имели значительно меньшую ценность). Такого рода действия приводили к неизбежным потерям местного населения и провоцировали открытое проявление недовольства. В качестве примера здесь можно привести «медные бунты» в России в XVII в.

#### Исторический экскурс

Городское восстание, получившее название «Медный бунт», произошло в Москве в 1662 г. Войны с Речью Посполитой (1654–1667), а также со Швецией вызвали

экономические трудности в России. Нехватка серебряных денег вынудила правительство чеканить медную монету, приравненную по стоимости к серебряным деньгам. Первоначально медные деньги принимались в качестве эквивалента серебряных охотно (их стали выпускать с 1654 г.), но медь стоила в 20 раз дешевле серебра и эмиссия медных денег была бесконтрольной. Кроме того, появились так называемые воровские, неучтенные и, по существу, фальшивые деньги. Они чеканились самими денежными мастерами, находившимися под покровительством царского тестя боярина Ильи Даниловича Милославского.

То, что медные деньги постепенно начали падать в цене (за одну серебряную деньгу стали давать 4, а потом 15 медных денег), означало провал монетарной политики правительства. К тому же правительство требовало уплаты налогов в казну серебряными монетами, тогда как жалованье ратным людям выдавалось медью. Серебро начало исчезать из обращения, а это повлекло дальнейшее падение ценности медных денег. Крестьяне перестали продавать хлеб и другое продовольствие за обесцененные медные деньги. Цены на хлеб быстро взлетели вверх, несмотря на достаточные запасы и довольно хорошие урожаи в те годы.

Летом 1662 г. посадские люди взбунтовались и разгромили в Москве отдельные боярские и купеческие дворы. После этого толпа возмущенных простых людей пошла из города в подмосковное село Коломенское, где жил в это время царь Алексей Михайлович, именовавшийся Тишайшим. Люди требовали уменьшения налогов и отмены медных денег. Тишайший царь обещал расследовать дело о медных деньгах, но вскоре нарушил свое обещание. Войска, подоспевшие на помощь царю, учинили жестокую расправу над восставшими. Более ста человек во время панического бегства при разгоне толпы бунтовщиков утонуло в Москве-реке. В общей сложности число убитых, раненых, либо посаженных в тюрьму превысило 7 тыс. чел.

---

Жертвами произвола недобросовестных политиков часто становились иностранные купцы, привозившие в страну полноценный товар, но получавшие взамен неполноценные денежные знаки. Это приводило к росту рисков, потерь и, соответственно, стоимости сделок международной торговли. Промышленная революция, охватившая в XIX в., вслед за Великобританией, остальную Европу, а также Северную Америку и Японию, привела к резкому росту объемов промышленного производства и к соответствующему скачку в объемах экспорта, что заставило участников внешнеторговых сделок задуматься о необходимости введения единых мировых правил валютного регулирования. Угрозы потерь, вызываемых проблемами в валютной сфере, стали казаться чрезмерными и подвигли правительства многих стран искать выход из сложившегося положения.

В 1867 г. была созвана Парижская конференция, завершившаяся подписанием соглашения, положившего начало созданию глобальной системы валютного регулирования. На основе указанного соглашения впервые была сформирована *международная валютная система*.

---

Под **международной валютной системой (МВС)** принято понимать организационную форму функционирования международных валютно-кредитных отношений. Другими словами, она представляет собой совокупность соглашений, правил, обычаев, прочих договоренностей, а также инструментов, созданных для реализации валютных отношений между странами.

---

В своем развитии МВС прошла ряд этапов. Упомянутая выше Парижская конференция стала отправным пунктом для начала первого этапа эволюции МВС, который получил название *золотой стандарт (1867—1939)*. Особенность золотого стандарта состояла в том, что в основе валютной конверсии в данный исторический период времени лежало фиксированное соотношение золота, содержащегося в единице национальной валюты.

При этом в период до начала Первой мировой войны (1867—1914) существовала первая разновидность золотого стандарта — *золотомонетный стандарт*, в рамках которого все страны, присоединившиеся к указанному стандарту, должны были обеспечивать свободный обмен бумажных и прочих денежных знаков (разменная серебряная и медная монета, векселя и т.д. на золото и наоборот). Для обеспечения выполнения взятых в рамках золотомонетного стандарта обязательств, правительства стран — членов соглашения должны были обеспечить соответствие своих официальных золотых резервов объему выпущенных денежных средств.

Однако когда началась Первая мировая война (1914—1918), золотомонетный стандарт утратил свою эффективность. Связано это было с высокими военными затратами, которые вынуждали воюющие страны брать огромнейшие кредиты у центральных банков, при этом обязательно устанавливались принудительные курсы. Благодаря этому обратимость валют воюющих стран в золото была приостановлена. Во время Первой мировой войны и последующего послевоенного периода (1914—1922) каждой страной осуществлялось индивидуальное регулирование курсов национальных валют.

В странах, принимавших участие в военных действиях Первой мировой войны, произошли существенные изменения не только соотношения общей денежной массы, но и золотых запасов, что, безусловно, и стало основной причиной небывалого роста инфляции. Именно в этих условиях и родился следующий этап развития МВС в рамках золотого стандарта, получивший название *золотодевизный стандарт*. Золотодевизный стандарт, как правило, предусматривал наличие возможности обмена национальных бумажных банкнот и других денежных знаков не на сам драгоценный металл, а непосредственно на *девизы* (т.е. денежные знаки других стран), которые в дальнейшем могли быть конвертированы в само золото.

Золотодевизный стандарт был законодательно оформлен на Генуэзской конференции в 1922 г. На тот момент основными девизами стали американский доллар и британский фунт стерлингов.

В рамках золотодевизного стандарта, в период 1922—1932 гг. действовал так называемый *золотослитковый стандарт*, когда девизы можно было обменять на золото лишь в количествах, соответствовавших стоимости стандартного золотого слитка, что резко ограничивало доступность подобной конверсии<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> К примеру, в Великобритании бумажные денежные знаки (фунты стерлингов) могли обмениваться на золото лишь при условии соответствия количества фунтов стерлингов стоимости золотого слитка в 12,5 кг, что на тот момент времени было эквивалентно современной цене автомобиля *Rolls-Royce*.

Мировой экономический кризис, известный как Великая депрессия (1929–1933), привел к тому, что большинство стран были вынуждены вновь прекратить свободный обмен своих девизов на золото. В период 1933–1939 гг. золотодевизный стандарт действовал скорее номинально, чем реально: так, даже наиболее развитая национальная экономика, а именно, США, была вынуждена с 1933 г. ввести запрет на свободный обмен своих денежных знаков на золото. В это время осуществлять обмен национальных денежных знаков на золото могли лишь центральные банки соответствующих государств. Начало Второй мировой войны, которая окончательно вывела из равновесия национальные денежные системы с их привязкой к золотому содержанию денежных знаков, привело к отказу от режима золотого стандарта.

Пришедшая ему на смену **Бреттон-Вудская система (1946–1973)** имела в своей основе обратимость в золото фактически только одной валюты — доллара США<sup>1</sup>, золотое содержание которого закреплялось в пропорции 1 тройская унция золота (31,1 г) = 35 долл. Гарантией золотого содержания доллара США служил объемный золотой запас в 25 тыс. т, накопленный за предвоенный и военный период в федеральном хранилище в Форте Нокс. Обратимость в золото денежных единиц других стран осуществлялось через пересчет их золотого содержания на основе регулируемого соотношения между данными валютами и долларом США<sup>2</sup>. Право конверсии национальных денежных единиц в золото и наоборот при этом оставалось только у центральных банков стран-членов.

Бреттон-Вудская система способствовала нормализации сферы валютного обращения в послевоенном мире, гарантируя стабильность валютных курсов. Вместе с тем реальное соотношение курсов между ключевыми валютами мира начало меняться по мере роста экономик стран Западной Европы и Японии. Кроме того, хранить резервы в валюте, а не в золоте оказалось выгоднее, поскольку на денежные депозиты, в отличие от золота, начислялись проценты, приращивая стоимость валютных активов. Более того, количество долларов в обращении к началу 1970-х гг. существенно превышало золотой запас США, и если бы наличные доллары одномоментно были бы предъявлены к обмену на золото, то Федеральная Резервная Система США оказалась бы банкротом.

Именно такое развитие событий на фоне колоссальных затрат, связанных с ведением войны во Вьетнаме, а также «нефтяных шоков» 1970-х гг. привело к краху Бреттон-Вудской системы. США были вынуждены вначале девальвировать доллар, понизив его золотое содержание, временно (в 1971 г.), а затем и окончательно (с 1973 г.) отказаться от обмена денежных знаков на золото по фиксированному курсу. Таким образом, в первой половине 1970-х гг. конверсия валют на основе фиксированного золотого

<sup>1</sup> Вместе с тем нужно также отметить английский фунт как «запасную» валюту.

<sup>2</sup> Так, в момент проведения денежных реформ в послевоенной Западной Германии курс немецкой марки был жестко зафиксирован американской оккупационной администрацией на уровне 1 долл. = 4,1 германская марка, а в рамках аналогичной денежной реформы в Японии курс иены директивно устанавливался в пропорции 1 долл. = 360 японских иен.

содержания национальной денежной единицы стала достоянием истории, и ни одна валюта мира больше не имеет в своей основе определенной доле-вой массы золота.

Начиная с 1976 г. (окончательно поправки были ратифицированы в 1978 г.) Бреттон-Вудскую систему сменяет **Ямайская (1976 г. — насто-ящее время)**. В отличие от всех предшествующих этапов, она характеризуется демонетаризацией золота, т.е. прекращением выполнения им функции мировых денег и меры стоимости при установлении курсовых соотноше-ний валют. Страны получают право выбора политики в отношении валют-ного курса.

### Исторический экскурс

Несмотря на то что после краха Бреттон-Вудской системы доллар США фор-мально утратил свой особый статус, он еще на протяжении довольно длительного времени занимал безусловно доминирующее положение по сравнению с другими национальными денежными единицами. Именно доллар США выполнял функцию основного международного средства платежа и накопления. Однако на протяжении последней четверти XX в. соотношение сил между ведущими экономическими цен-трами продолжало меняться не в пользу США. На рубеже веков на международную арену вышла коллективная валюта большинства стран Западной Европы — евро. В условиях, когда одним из следствий мирового финансового кризиса 2008—2009 гг. стал кризис доверия к американскому доллару, руководством КНР за очень корот-кий по историческим меркам срок был предпринят ряд активных шагов, направлен-ных на интернационализацию юаня, превращения его сперва в региональную, а в пер-спективе и мировую валюту. В марте 2014 г. на долю китайской денежной единицы приходилось 1,6% общего объема международных платежей, и она впервые заняла седьмое место в мировом рейтинге валют. По оценкам экспертов, в самое ближай-шее время юань обгонит в нем канадский и австралийский доллары, на которые при-ходится по 1,8% общего объема международных платежей, и станет прямым конку-рентом японской иены (2,5%). Время покажет, сможет ли юань серьезно потеснить британский фунт стерлингов (9,2%) и бросить вызов доминирующим на сегодняш-ний день евро (31,8%) и доллару США (40,2%).

Современная МВС имеет много уровней. Среди уровней регулирования в рамках МВС принято выделять:

- глобальный;
- региональный;
- национальный;
- негосударственный.

Глобальное регулирование осуществляется ведущими международными финансовыми организациями, в числе которых МВФ, Банк междунаро-дных расчетов, организации группы Всемирного банка. Все эти институты относятся к межправительственным и объединяют в своих рядах большин-ство государств. Особо важную роль играет МВФ, отвечающий за общее регулирование МВС и несущий ответственность за обеспечение ее ста-бильного развития.

Региональный уровень охватывает отдельные группы стран. Практиче-ски в каждом регионе есть межправительственная организация, ставящая

перед собой задачи по регулированию МВКО между странами-членами. Среди таких институтов следует прежде всего упомянуть Европейский центральный банк (ЕЦБ) и Европейский экономический и валютный союз (ЕЭВС), часто называемый зоной евро. Аналогичны по сути, но, конечно, кардинально уступают по значению две другие региональные валютные системы: «Зоны восточнокарибского доллара» и «Зоны франка КФА<sup>1</sup>».

*Национальное* регулирование МВКО осуществляется в каждой стране. При этом разные государства проводят разные по существу валютные политики (с точки зрения соотношения либеральных и ограничительных мер воздействия на валютный рынок). Среди основных институтов, определяющих ситуацию в валютной сфере, главную роль играет центральный банк страны или органы, его заменяющие.

*Негосударственный* уровень регулирования МВКО представлен международными объединениями коммерческих банков. Наиболее известный из них — Лондонский клуб кредиторов. Необходимо также отметить и международные банковские синдикаты, служащие крупнейшими кредиторами на рынках еврооблигаций и еврокредитов.

Структура МВС также подразумевает наличие элементов, ее составляющих. К элементам МВС принято относить:

- резервные валюты (национальные валюты ведущих развитых стран, специальные права заимствования — СДР);
- унифицированный режим валютных паритетов;
- регламентацию режимов валютных курсов;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений;
- унификацию правил использования международных кредитных средств обращения;
- режим мировых валютных рынков и рынков золота;
- международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

### Размышляем самостоятельно

Определите роль золота в условиях современной МВС. Есть ли по-прежнему возможность использовать золото в международных расчетах, например, при импорте товаров из другой страны?

## 13.3. Валюта: определение, конвертируемость, режимы и факторы определения валютных курсов

### 13.3.1. Валюта и ее конвертируемость

При рассмотрении сущности процессов, осуществляемых в рамках МВКО, сначала необходимо уяснить особенности экономической и финансовой категории «валюта».

<sup>1</sup> Франк КФА — франк стран французского сообщества Африки (*Franc de la communauté française d'Afrique*).

*Валютой* называются:

1) законодательно признанная денежная единица, лежащая в основе национальной денежной системы (национальная валюта);

2) денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные документы, денонмированные в иностранных денежных единицах и применяемые в международных расчетах (иностранная валюта).

В соответствии с данным определением, в широком смысле под валютой понимается любая национальная денежная единица (доллар США, швейцарский франк, российский рубль, монгольский тугрик, северокорейский вон и т.д.), а в узком смысле валюта — национальная денежная единица, применяемая в международных расчетах.

В процессе международных экономических отношений возникает необходимость обмена (конвертации) валют, поскольку, во-первых, любая национальная денежная единица (валюта) имеет законную платежную силу только в пределах границ данного государства, а во-вторых, субъектам внешнеэкономической деятельности в большинстве случаев для ведения бизнеса с зарубежными контрагентами необходимы иностранные денежные единицы.

Таким образом, конвертация валют в узком смысле означает обмен денежных знаков одного государства на денежные знаки другого государства, а в широком — механизм связи национальной экономики с мировым рынком, взаимосвязь национальной денежной системы с денежными системами других государств и мировым валютным рынком.

#### **Размышляем самостоятельно**

Известны ли вам случаи и обстоятельства, когда, даже несмотря на то, что законную платежную силу имеет только национальная денежная единица, в каком-либо государстве можно осуществлять те или иные расчеты (например, совершать покупки в магазине или же оплачивать проезд в такси или общественном транспорте) в иностранной по отношению к данному государству денежной единице? Когда подобные расчеты в иностранной валюте возможны на легальной основе?

Наряду с понятием валютной конвертации (обмена валют) существует также понятие валютной конвертируемости — способности национальных валют к обмену.

Валютная конвертируемость — один из важных инструментов национальной экономической политики, при этом важнейшим фактором конвертируемости выступает характер валютных ограничений в данной стране. В свою очередь, уровень свободы валютного обмена зависит от степени интеграции страны в систему МЭО, ее роли на мировых рынках товаров, услуг, капиталов, подтверждающей международную потребность в национальной денежной единице данного государства.

Важнейшие составляющие валютной конвертируемости:

- свобода и многосторонность внешнеэкономических операций;
- легальная возможность использования данной национальной валюты в международных платежах;
- свобода приобретения иностранной валюты на внутреннем (внешнем) рынке, продажа ее за любую другую валюту по рыночному курсу;

- отсутствие валютных ограничений по основной массе текущих операций как для резидентов, так и для нерезидентов.

Итак, валютная конвертируемость предполагает наличие внутреннего валютного рынка, позволяющего свободно обменивать национальную денежную единицу на иностранные валюты в рамках рассматриваемой национальной экономики. Нужно также подчеркнуть, что абсолютно конвертируемых валют (национальных денежных единиц, в отношении обращения которых полностью отсутствуют какие-либо ограничения) в мире не существует. В любом государстве применяются те или иные механизмы государственного регулирования валютного рынка.

Классифицируя валюты по степени их конвертируемости, можно выделить следующие три группы:

- *свободно конвертируемые валюты*, которые отвечают всем пунктам валютной конвертируемости; так, 90% всех валютных конвертаций в сфере МЭО приходится на такие валюты, как доллар США, евро, швейцарский франк, японскую иену, английский фунт стерлингов;

- *частично конвертируемые валюты*, в отношении которых сохраняются определенные ограничения на определенные виды операций, например, с капиталом, на ввоз (вывоз), порядок покупки (продажи); например, болгарский лев, польский злотый, российский рубль);

- *неконвертируемые (замкнутые) валюты*, для которых действуют жесткие запреты обмена на иностранные денежные знаки; преимущественно это валюты стран, не входящих в МВФ, национальные экономики которых обладают относительно невысокой степенью участия в системе МЭО; к примеру, северокорейский вон.

Официально степень конвертируемости национальных валют определяет МВФ, исходя из того, в какой степени страна выполняет обязательства в отношении ст. VIII «Общие обязательства государств-членов» устава МВФ, именуемого *Статьи Соглашения Международного валютного фонда*<sup>1</sup>:

- если страна выполняет обязательства по этой статье в части обеспечения конвертируемости своей национальной валюты в полном объеме, то валюта этой страны считается фондом свободно конвертируемой валютой;

- если страна выполняет обязательства по этой статье в части обеспечения конвертируемости своей национальной валюты с ограничениями, например по операциям с капиталом, то валюта этой страны считается фондом частично конвертируемой валютой;

- если же страна не выполняет обязательства по этой статье в части обеспечения конвертируемости своей национальной валюты, то валюта этой страны считается фондом неконвертируемой валютой.

Кроме того МВФ на основе ст. XXX «Пояснение используемых терминов» также отдельно выделяет *свободно используемые валюты*. В п. *f* данной статьи приводится следующая трактовка: «Под свободно используемой валютой понимается валюта государства-члена, относительно которой фонд устанавливает:

<sup>1</sup> Статьи Соглашения Международного валютного фонда приняты 22 июля 1944 г.

1) она действительно широко используется для платежей по международным операциям;

2) она служит предметом активной торговли на основных валютных рынках».

В настоящее время МВФ относит к свободно используемым валютам 17 национальных денежных единиц. В 2013 г. главными валютами, торгуемыми на международном валютном рынке и используемыми в системе глобальных расчетов, были доллар США (обозначение в общепринятом трехбуквенном кодификаторе валют – USD), евро (EUR), японская иена (JPY), британский фунт (GBP), австралийский доллар (AUD) и швейцарский франк (CHF). Именно на их долю приходится основной объем сделок на мировых валютных рынках (табл. 13.1).

Таблица 13.1

**Доля среднедневного оборота ведущих валют, %**

Валюта	Год				
	1998	2001	2004	2007	2010
Доллар США	86,8	89,9	88,0	85,6	84,9
Евро	—	37,9	37,4	37,0	39,1
Японская иена	21,7	23,5	20,8	17,2	19,0
Британский фунт стерлингов	11,0	13,0	16,5	14,9	12,9
Австралийский доллар	3,0	4,3	6,0	6,6	7,6
Швейцарский франк	7,1	6,0	6,0	6,8	6,3

Торговля на валютном рынке существенно влияет на валютные курсы.

**Размышляем самостоятельно**

К какой из вышеназванных групп валют вы бы отнести китайский юань, особенно с учетом того, что Китай всяческим образом стремится усилить роль юаня в международных расчетах, переводя внешнеторговые сделки с целыми регионами мира (например, с государствами Латинской Америки) на бездолларовую основу?

**13.3.2. Режимы валютных курсов**

Валютный курс выступает связующим звеном между национальной экономикой с соответствующими ценами на товары, услуги, труд и капитал на внутреннем рынке и системой мирохозяйственных связей со свойственными ей мировыми ценами. Поскольку валютный курс устанавливает определенное соотношение между валютами, то достаточно важное значение при этом имеют режимы валютных курсов, т.е. системы установления соотношения между национальными денежными единицами различных государств.

**Валютный курс** — цена денежной единицы одного государства, выраженная в денежных единицах других стран.

Можно выделить три основные системы установления валютных курсов, известные истории:

1. Режим золотого стандарта, в свою очередь, включающий:
  - а) режим золотомонетного стандарта;
  - б) режим золотодевизного стандарта.
2. Режим Бреттон-Вудской системы.
3. Свободный выбор режима валютного курса (Ямайская система).

Особенность *режима золотого стандарта* состояла в том, что в основе валютной конверсии в данный исторический период времени лежало фиксированное соотношение золота, содержащегося в единице национальной валюты. Режим валютного курса при золотом стандарте официально был плавающим. Однако «плавающим» данный режим был скорее условно. «Плавание» осуществлялось лишь вокруг так называемых «золотых точек», т.е. фактического содержания золота в какой-либо национальной денежной единице. Как уже отмечалось выше, для обеспечения выполнения взятых в рамках золотого стандарта обязательств правительства стран — членов соглашения должны были обеспечить соответствие своих официальных золотых резервов объему выпущенных денежных средств.

*Бреттон-Вудская система* опиралась на безальтернативный выбор в пользу фиксированного режима валютного курса, гарантируя его стабильность. Рыночные курсы валют не должны были отклоняться от фиксированных золотых или долларовых паритетов более чем на 1% в ту или другую сторону. Изменение паритетов могло производиться в случае устойчивого нарушения платежного баланса. Отклонения значений рыночных курсов валют требовали от центральных банков стран-участниц проведения валютных интервенций, то есть покупки или продажи своей национальной валюты за доллары США или золото с целью возвращения курса к уровню паритета.

*Ямайская система* определяет свободу выбора режима валютного курса. При этом большинство развитых стран делает выбор в пользу *плавающего режима* индивидуального соотношения курсов валют на основе действия рыночных факторов курсообразования. Теперь ключевое значение имеют спрос и предложение на национальную денежную единицу, регулировать которые можно с помощью политики интервенций центральных банков на национальных валютных рынках.

В новых условиях валютный курс становится синтезированным показателем состояния национальной экономики, поскольку не только отражает цену национальной валюты в денежных единицах других стран, но и выступает показателем конкурентоспособности национальных хозяйств. Валютный курс напрямую связан с уровнем развития национального производства, динамикой экономического развития страны, состоянием внешней торговли, уровнем процентных ставок, политикой государственного регулирования экономики.

Среди основных режимов валютных курсов, характерных для различных стран, можно выделить следующие:

- *плавающий*, в рамках которого курс устанавливается на валютном рынке под воздействием спроса и предложения на национальную денежную единицу;

- *фиксированный*, означающий фиксацию курса и интервенции национального центрального банка для поддержания директивно заданного соотношения.

Отмечая факторы, влияющие на валютную политику и валютный курс данного государства, следует обратить внимание на то, что каждая страна стремится:

- 1) проводить независимую денежную политику;
- 2) иметь стабильный курс своей национальной денежной единицы;
- 3) иметь полноценно конвертируемую национальную валюту.

Как показывает практика, данные цели противоречивы, и одновременная реализация всех трех не представляется возможной. Это и обуславливает основу для выбора в пользу одного из двух, по существу альтернативных, режимов.

Характеризуя *режим свободного плавания*, следует отметить его преимущества, такие как полная свобода осуществления внешнеэкономических операций, независимость национальной денежной политики. Вместе с тем основной недостаток — диктат рынка в курсообразовании, в связи с чем валютный курс не отличается стабильностью.

*Фиксированный валютный курс* стабилен и заранее определен, но его недостатки — зависимость национальной денежной политики от других стран либо международных организаций, а также необходимость осуществления валютных интервенций, которые подразумевают наличие объемных валютных резервов. Кроме того, возможный контроль за движением капиталов в условиях фиксированного курса может стать дополнительной гарантией стабильности валютного курса и независимости национальной денежной политики, но при этом ограничивается свобода движения капиталов (происходит замораживание части инвестиций на специальных счетах на определенный срок).

В настоящее время главный регулятор МВС, МВФ классифицирует режимы валютных курсов в своем Ежегодном докладе о валютных режимах и валютных ограничениях. Согласно этому докладу за 2013 г. в странах — членах МВФ действовали 7 видов фиксированных и 3 вида плавающих режимов. Выбор 107 стран был сделан в пользу фиксированного режима. Среди последнего наибольшей популярностью пользовался режим «прикрепления курса» (*conventional peg*) к другой национальной валюте. Данный вариант выбрали 45 стран. Среди плавающих режимов наиболее популярным был просто «плавающий» режим (*floating*), принятый 35 странами. Россия в данной классификации отнесена к группе «управляемого плавания» (*other managed arrangements*), которого придерживаются еще 18 стран<sup>1</sup>.

#### Размышляем самостоятельно

Приведите примеры национальных валют, курс которых фиксирован. Каковы преимущества и недостатки валютной политики данных государств?

---

<sup>1</sup> Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. Washington : International Monetary Fund, 2013. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/nft/2013/areaers/ar2013.pdf>.

Однозначного ответа на вопрос, какой из вышеназванных режимов валютного курса лучше, не существует. Большинство ведущих стран пользуются режимом свободного плавания, но возможные последствия такой валютной политики заключаются в опасности девальвации национальной денежной единицы, поскольку мобильные капиталы, обращающиеся в системе мирохозяйственных связей, могут спровоцировать спекулятивные атаки на национальные валюты и тем самым вызвать валютный кризис.

В заключение необходимо еще раз подчеркнуть отсутствие какой-либо взаимосвязи между золотом и национальной валютой в настоящее время: золото больше не лежит в основе определения соотношения между валютами, представляя собой обычный товар с ценой, зависящей от рыночной конъюнктуры.

Характеризуя режим валютного курса в современной России, можно отметить его плавающий характер. Длительное время рубль был частично конвертируем, но с лета 2006 г. он фактически стал свободно конвертируемой валютой, гарантией стабильности курса которой служит объемный золотовалютный резерв страны (около 390 млрд долл. по состоянию на конец 2014 г.). В ноябре 2014 г. Центральный банк России существенно ограничил объемы интервенций для поддержания курса рубля, что еще больше приблизило курсовую политику ЦБ РФ в отношении национальной валюты к режиму свободного плавания.

#### Размышляем самостоятельно

Иногда даже квалифицированные экономисты, имеющие ученые степени и звания, советуют вернуться к золотому содержанию национальной денежной единицы, что, будто бы, должно стабилизировать ее валютный курс. Приведите аргументы в пользу несостоятельности идеи «золотых червонцев» в современных условиях.

### 13.3.3. Факторы, лежащие в основе определения валютного курса, и паритет покупательной способности

Характеризуя рыночные факторы, влияющие на динамику валютного курса, можно разбить их на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные.

*Долгосрочные факторы* курсообразования определяют общую тенденцию роста либо снижения курса национальной валюты на период, превышающий год. Эта группа факторов свидетельствует о силе и конкурентоспособности национальной экономики. К их числу относятся показатели экономического и промышленного роста, уровня производительности труда, конкурентоспособности национальных товаров и услуг. Кроме того, учитываются показатели, отражающие позиции страны в системе МЭО.

*Среднесрочные факторы* характеризуют движение курса национальной валюты в течение года. К их числу относят: уровень инфляции и инфляционных ожиданий, уровень процентной ставки, размер внешнего долга страны. Кроме того, принимаются во внимание и некоторые технические факторы, такие как требования центрального банка к размеру открытых валютных позиций коммерческих банков, объем золотовалютных резервов страны.

К *краткосрочным факторам*, определяющим колебания валютного курса в течение ближайших недель и дней, относятся как политические и форс-мажорные события, так и психологические особенности рыноч-

ных игроков. Так, значимыми в краткосрочной перспективе для валютных котировок становятся непредвиденные политические кризисы, техногенные катастрофы и военные конфликты, эпидемии и действия террористов. Во время развития событий по экстремальному сценарию пробуждается активность как валютных спекулянтов, так и участников рынка, ответная реакция которых объясняется психологическими факторами. Очень часто в периоды кратковременной глобальной неопределенности и нестабильности резко возрастают границы колебаний между долларом США и другими ключевыми валютами мира, а традиционным образом спасительной валюты-убежища обладает швейцарский франк.

### Размышляем самостоятельно

На основе анализа данных Центрального банка России постарайтесь выявить *долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные* факторы (действующие последние три года, полгода и три недели соответственно), оказавшие влияние на динамику курса рубля по отношению к доллару США. Чем объясняется резкое снижение курса рубля, начавшееся с осени 2014 г.? Каковы причины укрепления рубля в период с 18 по 28 декабря 2014 г. и в марте – июне 2015 г.

Для удобства международных сопоставлений в тех случаях, когда речь идет о сравнении стоимостных показателей национальных экономик, используется паритет покупательной способности (ППС) соответствующих денежных единиц.

**Покупательная способность национальной валюты** — относительная стоимость данной денежной единицы, выраженная соответствующим набором товаров и услуг.

ППС зависит от пропорций обмена между денежной единицей данной страны и обслуживаемой ею массой товаров и услуг.

Теория ППС впервые была предложена *Густавом Касселем* в 1920-е гг. Ее основные постулаты заключаются в том, что ППС зависит от цен товарной массы, обслуживаемой национальной валютой, и служит стоимостной основой формирования валютных курсов. В соответствии с представлениями сторонников данной теории валютный курс всегда должен соответствовать ППС. Тем не менее, такое утверждение чрезмерно догматично, и более близка к истине точка зрения, в соответствии с которой ППС — только один из факторов формирования валютных курсов, причем не играющий решающей роли в механизме курсообразования.

Наиболее простая интерпретация теории ППС — расчет валютных курсов по так называемому индексу Биг-Мака — универсального глобального продукта компании «Макдональдс». Принимая во внимание цены Биг-Мака, выраженные в национальных денежных единицах, можно рассчитать пропорции обмена между национальными валютами, иллюстрирующие теорию Г. Касселя.

Таким образом, ППС — представляет отношение суммы цен в зарубежном государстве к сумме цен в данной стране для аналогичного набора (корзины) товаров и услуг.

Рассчитанный подобным образом валютный курс (курс по ППС) очень удобен для международных сопоставлений, поскольку отражает реальную стоимость потребительских корзин в различных странах. С помощью валютного курса по ППС более корректно сравнивать абсолютную и относительную величину ВВП и уровни доходов на душу населения в различных государствах.

Вместе с тем недостаток подобного механизма курсообразования заключается в том, что ППС не учитывает такие факторы, как политические процессы, уровень инфляции, спекулятивные операции на национальных финансовых рынках, изменения ценовых пропорций внутри данной страны, уровень доходов населения, качество национальных товаров и услуг, состояние платежного баланса страны, интервенции центрального банка на валютном рынке, особенности движения долгосрочных капиталов и т.д. Именно поэтому, хотя ППС и учитывается в сложном механизме рыночного курсообразования, ему не придается абсолютный и универсальный характер.

### Размышляем самостоятельно

Попробуйте спрогнозировать тенденцию динамики курса российского рубля на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу с учетом оценки соответствующих известных групп факторов курсообразования, включая паритет покупательной способности.

## 13.4. Механизм торговли валютой. Валютные котировки и виды валютных сделок

Формирование валютных курсов происходит на мировых валютных рынках. Валютный рынок представляет собой совокупность продавцов и покупателей, которыми выступают банки (коммерческие, государственные, центральные), транснациональные компании, физические лица, дилеры и брокеры (валютные посредники).

Субъектов валютного рынка можно также разделить на *пассивных*, использующих уже установленные курсы, и *активных*, которые принимают непосредственное участие в механизме курсообразования.

Среди мировых валютных рынков выделяют:

- *международные рынки*, на которых происходит обращение валют вне национальных границ и осуществляются операции с валютами, используемыми в международных платежах (крупнейшие международные валютные рынки находятся в Лондоне, Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне, Токио, Цюрихе, Гонконге);
- *региональные*, осуществляющие операции с валютами данного географического региона (например, Сингапурская международная валютная биржа или Сиднейская биржа срочной торговли в Австралии);
- *национальные (местные)*, где реализуются преимущественно сделки с валютой данного государства (Московская межбанковская валютная биржа).

Подавляющий объем операций на мировых валютных рынках — до 95% всех сделок — приходится на безналичные сделки между банками (так назы-

ваемый *межбанковский валютный рынок*, который может быть прямым, без участия посредников, и брокерским — с их участием). Рынок наличной валюты, в свою очередь, подразделяется на *биржевой* и *клиентский*.

Особенность биржевой торговли валютой заключается в том, что на бирже реализуется незначительное количество валютных сделок, поскольку существуют различные характерные для биржевой торговли ограничения, а далеко не всем потенциальным участникам валютного рынка подходят стандартные условия биржевых валютных контрактов. Вместе с тем биржевой курс валютных операций служит ориентиром для реальных сделок валютной конверсии, и большинство подобных операций совершается по банковским курсам, ориентирующимся, в свою очередь, на биржевые торги.

---

**Котировка валют (фиксинг)** — определение и регистрация валютного курса исходя из рыночного курса, зафиксированного накануне, путем последовательного сопоставления спроса и предложения по каждой валюте.

---

Путем фиксинга устанавливается курс, по которому банк приобретает валюту (курс покупки, *ask rate*), и курс, по которому банк данную валюту реализует (курс продажи, *bid rate*). Разницу между курсом покупки и продажи — *спрэд* — составляет прибыль банка от валютных операций. Отметим, что в период стабильного развития и отсутствия неопределенности на рынках *спрэд* минимален, в условиях высокой степени волатильности рынков он может достигать существенных значений.

#### Примеры из практики

В так называемый *черный вторник* 16 декабря 2014 г., когда биржевой курс доллара США превысил 80 руб., а евро — 100 руб. (официальный курс Центрального банка РФ на эту дату составлял 58,3461 руб. за доллар и 72,6642 руб. за евро) в обменных пунктах коммерческих банков разница между курсом покупки и продажи валюты достигала 60–80% от размера официального курса ЦБ РФ (рис. 13.1).



Рис. 13.1. Курсы покупки и продажи валюты для физических лиц в отделении Ханты-Мансийского банка в Санкт-Петербурге 16 декабря 2014 г.

Характеризуя методы валютной котировки, нужно выделить прямую котировку, косвенную котировку и кросс-курс.

При *прямой котировке* единицей измерения выступает иностранная валюта, которая соизмеряется с национальной. Подобным образом в России устанавливается курс российского рубля (1 USD = 68,9291 RUR; 1 EUR = 78,1105 RUR), а в Швейцарии – швейцарского франка (1 USD = 0,9207 CHF).

Если осуществляется *косвенная котировка*, то единицей измерения служит национальная валюта, которая соизмеряется с иностранной. Подобная котировка удобна для стран с «тяжеловесной валютой». К примеру, в ряде стран ЕС так определяется курс евро (1 EUR = 1,1332 USD), а в Великобритании – курс фунта стерлингов (1 GBP = 1,5058 USD).

*Кросс-курс* применяется для определения курсов двух валют через их соответствующие курсы к какой-либо третьей валюте. Подобным образом в России можно выяснить соотношение между евро и долларом, сопоставив курс рубля к данным валютам, который установлен Центральным банком РФ (1 USD = 68,9291 RUR; 1 EUR = 78,1105 RUR; 1 EUR = 1,1332 USD).

Существуют следующие основные виды валютных сделок:

- *наличные, или кассовые, сделки* (сделки спот), когда покупка (продажа) валюты осуществляется в течение двух рабочих дней с момента заключения контракта;
- *срочные сделки*, срок реализации которых больше либо меньше стандартных условий кассовых сделок два рабочих дня (например, форвардные, фьючерсные и опционные сделки).

В зависимости от характера валютной сделки различаются курсы спот, форвардные, фьючерсные и опционные курсы.

### 13.5. Международный кредит и внешний долг

Субъектами международного кредитования выступают государственный сектор экономики (национальные правительства, государственные компании), частный сектор (юридические и физические лица), а также международные организации.

---

**Международный кредит** – форма международного движения ссудного капитала, характеризующая отношения между кредиторами и заемщиками, представляющими различные государства.

---

Как и для классического кредита, для международного кредита также характерны принципы *возмездности*, *возвратности* и *срочности*.

С международным кредитом тесно связано понятие внешнего долга.

---

**Внешний долг** – совокупные долговые обязательства (сумма государственных и частных долгов) национальных резидентов перед зарубежными кредиторами, выраженные в валюте или иных активах.

---

Среди основных причин заимствований у зарубежных стран можно отметить:

- нехватку финансовых ресурсов, дефицит ссудного капитала на внутреннем рынке;
- выгодные условия привлечения внешних займов (большой объем кредитования, низкая процентная ставка, льготные условия погашения кредита);
- рост внутрифирменного кредитования (возможность использования кредитных ресурсов внутри транснациональной группы).

Осуществлять заимствования из внешних источников можно как путем непосредственного получения кредитов и займов<sup>1</sup> от нерезидентов, так и путем размещения соответствующих долговых обязательств на мировых финансовых рынках путем эмиссии государственных либо частных процентных бумаг (облигаций).

На международном рынке капиталов в отдельный сегмент выделяют так называемые еврооперации — кредитные операции в валюте, не являющейся национальной для участников сделки («евровалюте» — иностранной валюте, в которой осуществляются кредитные операции за пределами страны — эмитента данной валюты).

Нужно подчеркнуть, что использование заемных средств — нормальная практика ведения бизнеса, в соответствии с которой пользоваться привлеченными источниками финансирования оказывается во многих случаях намного выгоднее, чем изымать из оборота для реализации каких-либо инвестиционных проектов собственные капиталы. Кроме того, значительная часть бизнес-проектов лишена возможности использования собственных инвестиционных средств их инициатора: у предпринимателя могут отсутствовать достаточные средства.

В этих условиях в отношениях международного кредитования важно сохранять кредитоспособность, своевременно отвечая по долговым обязательствам. Это означает как соблюдение графика выплаты процентов и платежей погашения, так и соблюдение определенных пропорций между собственным и заемным капиталом.

Если рассматривать внешнюю задолженность на уровне всей национальной экономики, то важно, чтобы размер внешнего долга не выходил за определенные границы объема ВВП (при этом происходит нормальная практика, если сумма внешних и внутренних долгов страны не превышает 60% ВВП). Структуру внешнего долга страны можно представить в виде схемы (рис. 13.2).

Характеризуя отношения «кредитор — заемщик», следует подчеркнуть, что кредитору интересно не столько быстрое возвращение суммы долга заемщиком, сколько получение стабильных процентных доходов по займу в течение длительного периода времени, в связи с чем досрочное пога-

---

<sup>1</sup> В данном контексте использование категории «кредит» свойственно для отношений, в которых кредитором выступает специализированное финансовое учреждение (коммерческий банк, международная финансовая организация и т.п.), а «заем» — во всех прочих случаях кредитования.

шение величины международной задолженности в большинстве случаев не удовлетворяет кредитора.



Рис. 13.2. Структура внешнего долга страны

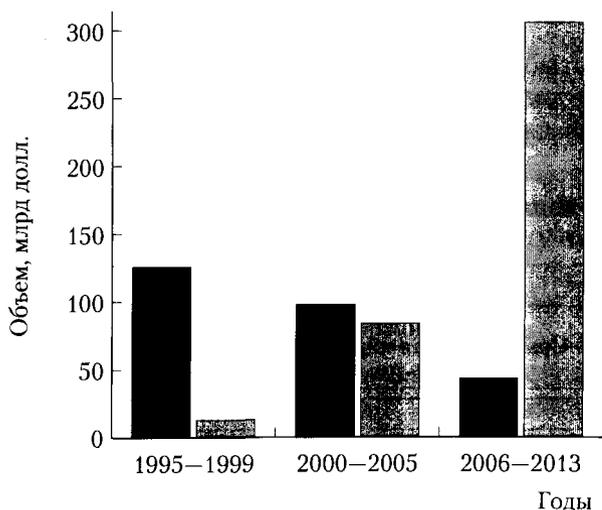
Между заемщиком и кредитором существуют тесная взаимозависимость и взаимовлияние, интерпретацией которых служит расхожее выражение: «Вы в руках у кредитора, если должны ему 1 тыс. долл., но кредитор в руках у вас, если ваш долг составляет 1 млрд долл.». Вместе с тем увеличение внешнего долга крайне опасно, поскольку влечет за собой существенный рост расходов по обслуживанию долга (процентные выплаты), опасность неисполнения долговых обязательств и, как следствие, — дефолт (банкротство) заемщика с последующей распродажей его активов кредиторам.

#### Примеры из практики

Насколько велик российский внешний долг? Статистика Центрального банка РФ по состоянию на 1 июля 2014 г. дает следующие данные: совокупный внешний долг Российской Федерации на указанную дату составил 720,9 млрд долл., включая долг органов государственного управления в сумме 54,6 млрд долл., долг центрального

банка в объеме 16,1 млрд долл., долг банков в размере 206,5 млрд долл. и долг прочих секторов экономики в количестве 443,7 млрд долл. При соотношении с ВВП страны (2,1 трлн долл. по текущему курсу, данные Всемирного банка за 2013 г.) получается, что доля совокупных внешних обязательств России (частный и государственный сектор) составляет 34,3%. Это неплохой показатель.

Если принять во внимание исключительно государственный внешний долг (обязательства органов государственного управления и центрального банка), то на начало июля 2014 г. его величина была 70,7 млрд долл. С учетом того что объем золотовалютных резервов Российской Федерации в это же время составлял 478,3 млрд долл., получается, что валютные резервы нашей страны превышают ее внешний долг почти в 7 раз. Представление о позитивной динамике в соотношении внешнего государственного долга России и ее валютных резервов дает рис. 13.3.



**Рис. 13.3. Динамика снижения внешнего государственного долга России<sup>1</sup>:**

■ — внешний долг России; ▨ — золотовалютные резервы РФ

Но насколько позитивно при этом Россия выглядит в международных сопоставлениях? Рисунок 13.4 дает представление о месте России по характеру долговой нагрузки государственного сектора как при ее сравнении с ведущими развитыми государствами (Группа семи, Еврозона), так и с крупнейшими развивающимися экономиками, такими как Китай, Бразилия и Индия. Примечательно, что по состоянию на конец 2013 г. Россия имела лучшие характеристики долгового бремени среди всех сопоставленных государств.

Исходя из вышеизложенных обстоятельств, можно отметить солидную финансовую устойчивость Российской Федерации в 2013 г. Действительно, централизованное использование ресурсной ренты государством в 2000–2010-х гг. (масштабный экспорт нефти и газа из России в условиях высоких цен на энергоносители) способствовало как накоплению значительных золотовалютных резервов, так и выплате по государственным внешним обязательствам. Существенное сокращение государственного внешнего долга и имеющиеся валютные резервы сделали правительство России малоуязвимым к действиям внешних кредиторов, позволяя проводить внеш-

<sup>1</sup> Gaddy C., Ickes B. Can Sanctions Stop Putin? // Brookings. 2014. June 3. URL: <http://www.brookings.edu/research/articles/2014/06/03-can-sanctions-stop-putin-gaddy-ickes>.

ную политику, направленную на отстаивание собственных национальных интересов даже в условиях жесткой экономической конфронтации со странами Запада<sup>1</sup>.

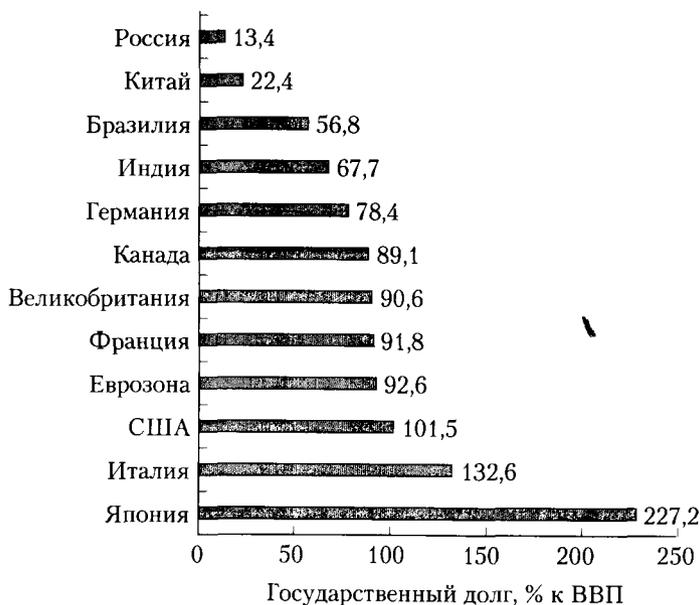


Рис. 13.4. Сравнительная характеристика уровня государственного долга в России и ведущих экономиках мира<sup>2</sup>

Помимо прочего, можно отметить, что кредитование многих стран зависит от политической ситуации в мире. Так, США и Япония, как одни из ведущих экономик планеты, могут себе позволить иметь внешний долг, превышающий годовой ВВП с неопределенными сроками выплаты.

#### Вопросы для размышления

Насколько изменилась текущая ситуация в области внешней задолженности России в сравнении с представленными по состоянию на 2013–2014 гг. данными? Испытывает ли Российская Федерация проблемы с выплатой своих внешних долгов и их рефинансированием? Как повлияла на состояние внешнего долга России геополитическая конфронтация со странами Запада, в том числе применяемый в отношении РФ режим финансовых санкций из-за присоединения Крыма и эскалации военного конфликта на Юго-Востоке Украины?

### 13.6. Платежный баланс

Платежный баланс представляет собой систематизированную запись всех денежных сделок, осуществленных между резидентами данной страны и внешним миром за определенный период (как правило, за год). Поступ-

<sup>1</sup> См.: Gaddy C., Ickes B. Can Sanctions Stop Putin?

<sup>2</sup> Составлено по данным сайта «Экономические показатели».

ление денежных средств в страну из-за границы представляется как кредит. Кредит формируются за счет экспорта товаров и услуг, иностранных капиталовложений в экономику страны, денежных средств, помещенных на счетах в банках страны нерезидентами, а также различных кредитов, предоставленных данной стране из-за рубежа. Платежи (отток) денежных средств из страны за границу представляются как дебет<sup>1</sup>. Дебет складывается из импорта, зарубежных инвестиций, осуществляемых резидентами, кредитов, предоставленных нерезидентам, а также за счет средств, идущих на погашение кредитов.

Платежный баланс состоит из двух основных частей:

I. *Счет текущих операций* или текущий платежный баланс.

II. *Счет операций с капиталом и финансовый счет* (баланс движения капиталов).

Каждая из основных частей, в свою очередь, может быть подразделена на более мелкие разделы. Упрощенная структура платежного баланса и особенности регистрации его статей по кредиту и дебету показаны в табл. 13.2.

Таблица 13.2

### Упрощенная структура платежного баланса и особенности регистрации его статей по кредиту и дебету

КРЕДИТ (+)	ДЕБЕТ (–)
<b>I. Счет текущих операций</b>	
Экспорт товаров	Импорт товаров
<i>Торговый баланс</i>	
Экспорт услуг	Импорт услуг
<i>Баланс движения услуг</i>	
Поступления доходов от инвестиций и оплаты труда	Выплаты доходов от инвестиций и оплаты труда
Односторонние трансферты	Односторонние трансферты
<i>Баланс односторонних и текущих операций</i>	
<i>Баланс счета текущих операций</i>	
<b>II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами</b>	
Капитальные трансферты из-за рубежа	Капитальные трансферты за рубеж
Инвестиции из-за рубежа	Инвестиции за рубеж
Долгосрочные и краткосрочные кредиты из-за рубежа	Долгосрочные и краткосрочные кредиты за рубеж
<i>Баланс движения капиталов и финансовых инструментов</i>	
Чистые ошибки и пропуски (или статистические погрешности)	
<i>Баланс официальных расчетов</i>	
Чистое уменьшение резервных активов	Чистое увеличение резервных активов

<sup>1</sup> Представление платежного баланса в виде его кредитной и дебетной частей отличает платежный баланс от традиционных бухгалтерских балансов, в которых сопоставляется величина активов и обязательств компаний.

Рассмотрим сперва **счет текущих операций**. Его статьи предназначены для обобщения сведений о внешнеэкономических операциях, осуществленных на условиях, принятых в международной практике сделок без отсрочки платежей и не предполагающих предоставление или привлечение средств в иностранной валюте в кредитной форме. Фактически в первую очередь он содержит данные об экспорте и импорте товаров и услуг при грузовых и пассажирских международных перевозках, иностранном туризме и платежах за границу и поступлениях средств из других стран без товарного обеспечения (зарплата, проценты, дивиденды).

Счет текущих операций подразделяется на три части.

1. **Торговый баланс** содержит информацию об экспорте и импорте товаров. Экспорт приводит к притоку денежных средств и, следовательно, образует статью кредита. Импорт — к их оттоку и образует статью дебета. Баланс экспорта и импорта и называется торговым балансом. В зависимости от того, как сводится баланс, мы можем иметь либо активное сальдо, либо дефицит.

2. **Баланс движения услуг** включает статьи, отражающие предоставление услуг иностранным гражданам и приобретение услуг для своих граждан за рубежом. Это могут быть услуги банковских и страховых учреждений, транспортные услуги, туризм и др.

3. **Баланс односторонних операций** отражает выплаты и поступления от оплаты труда, процентов, дивидендов и т.п.

Статьи кредита баланса услуг и баланса односторонних операций образует так называемый невидимый экспорт, статьи дебета — «невидимый импорт». Соответственно, говорят о «невидимом балансе», или о «балансе невидимой торговли», который также может сводиться либо с дефицитом, либо с активным сальдо.

Баланс счета текущих операций образуется путем суммирования трех балансов — торгового, баланса движения услуг и баланса односторонних операций.

Теперь рассмотрим **счет операций с капиталом и финансовыми инструментами**. Статьи этого раздела платежного баланса отражают изменения стоимости финансовых активов и обязательств страны в результате внешнеэкономических операций, предусматривающих переход прав собственности. Иными словами, счет операций с капиталом и финансовыми инструментами предназначен для выявления окончательных сводных результатов операций с финансовыми активами и пассивами, произведенных резидентами и их иностранными деловыми партнерами за определенный период времени. Данный счет согласно методике МВФ подразделяется на две основные части:

1. **Счет операций с капиталом**, включающий капитальные трансферты и приобретение (передачу) прочих непроектных, нефинансовых активов.

2. **Финансовый счет**, учитывающий прямые, портфельные и прочие инвестиции, а также резервные активы (золотовалютные резервы страны).

Особенность операций с капиталом и финансовыми активами заключается в том, что инвестиции, осуществляемые иностранными гражданами

или фирмами в экономику страны (например, строительство японской компанией своего автомобильного завода в США), будут представлять собой статью кредита. Вместе с тем репатриация прибыли, полученной из этих инвестиций, будет образовывать дебетную статью текущего баланса. Соответственно капиталовложения, осуществляемые за границу, также будут образовывать статьи дебета.

Вклады в отечественные банки и кредиты, получаемые из-за рубежа, будут образовывать статьи кредита, так как они предполагают приток денежных средств. Соответственно вклады резидентов на счета в иностранных банках и кредиты, предоставляемые иностранцам, образуют статьи дебета. Перемещение денежных средств, находящее отражение в счете движения краткосрочного капитала, очень часто осуществляется между международными финансовыми центрами и связано со стремлением хозяйствующих субъектов сыграть на межстрановой разнице в уровне процентной ставки или на изменении валютных курсов.

Объединенный баланс счета текущих внешнеэкономических операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами образует баланс официальных расчетов — так называемый основной баланс.

Когда основные статьи платежного баланса сведены вместе, то итогом должен быть точный баланс, полное соответствие кредита и дебета. Вместе с тем необходимо иметь в виду, что в ходе сбора статистических данных и осуществления подсчетов могут иметь место ошибки. В результате баланс не будет сходиться. Для соответствующей «корректировки» существуют специальные статьи «Чистые ошибки и пропуски (или статистические погрешности)».

Как же следует подходить к оценке содержащихся в платежном балансе данных? Что такое в данном случае «хорошо», а что — «плохо»? Весьма распространенным оказывается мнение, что желательно иметь ситуацию, при которой статьи баланса текущих операций или же баланса официальных расчетов будут уравновешены или сведены с положительным сальдо. Иными словами, нежелательна ситуация, при которой объединенный баланс счета текущих внешнеэкономических операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами сводится с дефицитом.

Если такая ситуация возникает, то образующийся дефицит может быть покрыт либо путем получения иностранных кредитов, либо путем привлечения вкладов нерезидентов в отечественные банки, что может быть сопряжено с необходимостью платить соответствующий высокий банковский процент. Существует и другая опасность — иностранные вкладчики в какой-либо момент в будущем могут в массовом масштабе изъять свои вклады.

Альтернатива такому подходу — использование имеющихся у государства золотовалютных резервов. Однако и в этом случае возможны отрицательные последствия. Если резервы используются слишком активно, то может возникнуть так называемый кризис доверия. Нельзя также не учитывать и того факта, что резервы в большинстве своем ограничены, и потому существуют довольно жесткие пределы, в которых они могут использоваться для покрытия дефицита баланса.

Также весьма распространенным служит мнение, согласно которому стране нежелательно иметь дефицит по счету текущих внешнеэкономических операций, даже если этот дефицит уравновешивается за счет положительного сальдо счета операций с капиталом и финансового счета, т.е. даже в том случае, если основной баланс сходится. В последнее время близкая ситуация сложилась в США в связи с развитием экономических связей с государствами ЕС, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

Хотя такой дефицит в краткосрочной перспективе может быть выгоден, так как позволяет обеспечить рост уровня потребления за счет импорта товаров и услуг, все же превышение импорта над экспортом фактически зачастую финансируется за счет иностранных инвестиций. А это, в свою очередь, означает переход в руки иностранных физических и юридических лиц значительной части недвижимости и активов в стране.

Примером этому может служить ситуация, сложившаяся в 1970-е гг., когда дефицит по счету текущих внешнеэкономических операций, образовавшийся у импортирующих резко подорожавшую нефть стран Запада, был в определенной мере уравновешен приобретением недвижимости и прочими инвестициями стран ОПЕК в Западную Европу и США. Однако нет худа без добра: при определенных условиях зарубежные инвестиции могут повлечь за собой увеличение производства и на этой основе рост доходов резидентов не только в краткосрочной, но и в более длительной перспективе.

#### Размышляем самостоятельно

На основе данных статистики платежного баланса (доступных, к примеру, на сайте Центрального банка РФ) оцените платежный баланс Российской Федерации за последний имеющийся отчетный период времени. Каково его общее сальдо, каково сальдо по соответствующим разделам? Каким выводам о состоянии внешнеэкономических связей России можно сделать на основе проанализированного вами платежного баланса?

## Выводы

Международные валютно-кредитные отношения — комплекс отношений, возникающих в процессе функционирования денег в международном платежном обороте, который вызывается обменом товарами и услугами, а также другими видами экономических связей между странами (вывоз капиталов, перевод прибылей на заграничные капиталовложения, международная передача технологий, иностранный туризм, предоставление займов и субсидий другим странам, разного рода государственные и частные переводы).

Установление соотношений между валютами различных стран имеет большое значение для субъектов международного бизнеса, осуществляющих операции в национальных денежных единицах различных государств. Нужно отметить, что валютный курс формируется под воздействием целого ряда экономических и политических факторов, а также зависит от соответствующего валютного режима, которого придерживается правительство данной страны.

Движение заемного капитала между странами характеризуют международные кредитные отношения, свидетельствующие о характере международной задолженности как национальных экономик, так и субъектов, их представляющих. Итоговый результат внешнеэкономических связей данной страны представляет ее платежный баланс, отражающий все внешнеэкономические операции рассматриваемого государства и его резидентов в течение определенного периода времени.

### Вопросы и задания

1. Определите место международных валютных и кредитных отношений в общей системе международных экономических отношений.
2. Какова сущность международной валютной системы?
3. Дайте характеристику структуре и элементам международной валютной системы.
4. Дайте определение валюты. С чем связана необходимость валютной конвертации в системе международных экономических отношений?
5. Назовите основные составляющие валютной конвертируемости и классифицируйте валюты по степени их конвертируемости.
6. Дайте определение категории «валютный курс».
7. Каковы особенности следующих систем установления валютных курсов: режима золотого стандарта, Бреттон-Вудской системы, Ямайской системы?
8. Какие режимы валютных курсов вам известны и каковы особенности каждого из них?
9. Каковы особенности определения валютного курса по паритету покупательной способности?
10. Что означает прямая и косвенная валютная котировка? Каковы особенности расчета кросс-курсов валют?
11. Какова сущность международного кредита и внешнего долга? Охарактеризуйте структуру национального внешнего долга.
12. Что такое платежный баланс и каковы особенности его составления?
13. Каким образом образуется активное сальдо (дефицит) платежного баланса? Что означает сальдо платежного баланса по счетам текущих операций?

## Глава 14

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

---

В результате изучения данной главы студент должен:

**знать**

- сущность международной интеграции и ее основные тенденции;
- достоинства и недостатки основных видов интеграционных соглашений;

**уметь**

- оценивать последствия заключения интеграционных соглашений;
- сравнивать различные варианты интеграционного «поведения»;

**владеть**

- методами классификации интеграционных соглашений;
  - теоретическими знаниями, необходимыми для оценки мотивов и эффектов интеграционных решений.
- 

### 14.1. Интеграция: содержание понятия

Широкий интерес к проблемам региональной интеграции обусловлен бурным ростом числа региональных интеграционных соглашений (РИС) за последние десятилетия. Процесс этот, начавшийся после Второй мировой войны, в 1990-е гг. получил «второе дыхание». Распространение Интернета облегчило ведение переговоров, а преодоление прежней биполярной структуры мира способствовало возникновению региональных «сгущений» политических и экономических связей. По данным ВТО, к концу 2014 г. число подписанных и зарегистрированных и действующих РИС превысило 250<sup>1</sup>.

Понятие «интеграция» трактуется по-разному. Одни считают, что это процесс, другие склонны использовать этот термин и для обозначения состояния, служащего результатом интеграционных процессов. Здесь и далее мы будем говорить о процессе интеграции, а термин *интегрированность* использовать для обозначения меры взаимосвязи интегрирующихся экономик, меры результата интеграции как процесса.

---

**Экономическая интеграция** — процесс взаимопроникновения, переплетения, сращивания, объединения национальных экономик.

---

Возможность абсолютизации экономической или политической стороны процесса интеграции обуславливает существование двух крайних

---

<sup>1</sup> Это число «физических» соглашений. С учетом соглашений о присоединении и при раздельном учете соглашений по товарам и по услугам между теми же партнерами число соглашений приближается к 390.

точек зрения на этот процесс. На одном полюсе — отождествление интеграции со спонтанным развитием международных экономических связей, происходящим вне зависимости от регулирующей деятельности государств (фактическая, или функциональная, интеграция), на другом — признание интеграционными лишь процессов, протекающих в рамках официально оформленных экономических союзов под целенаправленным воздействием правительств интегрирующихся государств (интеграция де-юре, или институциональная, интеграция).

Институциональная интеграция, в свою очередь, подразделяется на два подхода: негативный и позитивный. Это разделение было впервые введено выдающимся голландским экономистом Яном Тинбергеном еще в 1954 г.

*Негативная интеграция*, по Тинбергену, — ликвидация трансграничных барьеров на пути международных экономических связей.

К *позитивной интеграции* относится создание межгосударственных или наднациональных институтов, направляющих и регулирующих интеграционные процессы, и гармонизация хозяйственного законодательства.

Степень фактической интегрированности национальных экономик определяется интенсивностью взаимодействия хозяйствующих субъектов. Наиболее часто для измерения интегрированности группы стран используется показатель доли взаимной торговли в общем объеме внешнеторгового оборота этих стран. Значения этого параметра варьируют от нескольких процентов в группировках слаборазвитых государств до 60—65% в ЕС (об Европейском союзе см. параграф 7.3). В силу зависимости значений данного показателя от масштабов экономики интегрирующейся группы стран (чем больше их ВВП, тем выше доля взаимной торговли), его использование более уместно для исследования интеграционной динамики, чем для сопоставления различных региональных экономических организаций.

Помимо указанного выше, аналогичным образом могут быть рассчитаны и другие показатели фактической интегрированности: доля взаимных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций и инвестиций вообще, удельный вес взаимных миграций.

Еще один параметр фактической интегрированности — степень конвергенции цен. Чем ниже барьеры во взаимной торговле, тем интенсивнее товаропотоки, способствующие выравниванию цен. Чем более схожи институты государственного регулирования интегрирующихся стран (например, налоговые системы), тем ниже их искажающее воздействие на уровни цен в отдельных странах. Легко заметить, что похожие показатели могут быть и мерой интегрированности экономики отдельной страны в мировую экономику, т.е. мерой экономической открытости.

Институциональная интегрированность не поддается формальному измерению. Понятно, впрочем, что глубина институциональной интеграции определяется не числом подписанных соглашений, а сферой их действия, а для соглашений одного типа (к примеру, соглашений о свободной торговле) — во-первых, количеством изъятий и исключений, во-вторых, степенью реализации соглашений.

Уровень интегрированности де-юре определяется в конечном счете тем, насколько низкими оказываются транзакционные издержки между-

народных операций бизнеса в рамках рассматриваемой пары или группы стран. Уменьшению трансграничных транзакционных издержек могут способствовать снижение и ликвидация взаимных тарифных и нетарифных барьеров в торговле, упрощение режима взаимных миграций, либерализация инвестиционного режима, заключение соглашений об избежании двойного налогообложения.

Низкие трансграничные транзакционные издержки могут быть следствием не только дву- и многосторонних договоренностей, но и односторонних мер, направленных на повышение эффективности функционирования государственных институтов, улучшение среды ведения бизнеса, инвестиционного климата. Исторически сложившееся сходство хозяйственного законодательства, да и правовых систем в целом также облегчает предпринимателям ведение бизнеса в стране-партнере<sup>1</sup>.

В реальной жизни процессы институциональной и фактической интеграции обычно идут параллельно, стимулируя и дополняя друг друга: чем интенсивнее взаимные торговля и инвестиции между странами, чем дальше и глубже зашел процесс производственной кооперации, тем больший экономический эффект могут дать снижение и ликвидация экономических барьеров между соответствующими странами. А снижение барьеров, со своей стороны, способствует более интенсивным хозяйственным связям.

В то же время встречаются ситуации, когда фактическая интегрированность сильнее институциональной. Примером могут служить отношения КНР и Тайваня. Еще чаще встречается обратная ситуация, когда подписывается множество соглашений во имя интеграции, которые не наполняются реальным содержанием а интенсивность хозяйственных связей остается низкой. Такая ситуация до середины 2000-х гг. была характерна для постсоветского пространства, а сегодня — для ряда регионов Африки.

### Размышляем самостоятельно

Подумайте над объективными предпосылками экономической интеграции на постсоветском пространстве. Возможно ли, на ваш взгляд, полное либо частичное восстановление существовавших при СССР кооперационных связей между производителями на новой интеграционной основе? В случае положительного ответа подберите существующие примеры.

## 14.2. Виды интеграционных соглашений

В литературе по вопросам региональной интеграции речь чаще всего идет о двух основных формах торговых блоков — зонах свободной торговли и таможенных союзах. К другим формам РИС относятся общий рынок, экономический и валютный союз, а также соглашения с более низким

<sup>1</sup> Это видно на примере американо-британских связей — весьма интенсивных, несмотря на отсутствие формальных соглашений о либерализации взаимной торговли. Подобная ситуация часто встречается в отношениях вчерашних колоний с бывшими метрополиями, остающимися их важнейшими партнерами.

уровнем интегрированности — преференциальные соглашения и форумы (например, АТЭС или СНГ).

*Преференциальные соглашения* часто становятся первым шагом к экономической интеграции. Они предусматривают взаимные или односторонние льготы по доступу на рынки договаривающихся стран. Чаще всего преференции встречаются в рамках взаимодействия развитых стран с развивающимися, а также между развивающимися странами. В терминологии ВТО преференциальные соглашения подразумевают односторонние преференции.

*Зона свободной торговли (ЗСТ)* — группа стран, снижающих или ликвидирующих барьеры во взаимной торговле. Если договорившиеся о свободной торговле страны не граничат между собой, термин «зона» оказывается неудачным — тогда уместнее использовать более широкий термин: *соглашение о свободной торговле (ССТ)*. В наше время широкое распространение получили также соглашения о свободной торговле с элементами общего рынка и экономического союза (ССТ+).

Прообразом многих таких ССТ+ стало Североамериканское соглашение о свободной торговле<sup>1</sup>. Его подготовка осуществлялась в начале 1990-х гг. параллельно с подготовкой к образованию ВТО. Немалую роль в обоих случаях сыграли сотрудники аппарата Торгового представителя США. Поэтому неудивительно сходство в повестке дня ВТО и НАФТА.

*Таможенный союз (ТС)* — это зона свободной торговли с единым внешним тарифом:

$$ТС = ЗСТ + \text{единый внешний тариф.}$$

Кроме единого внешнего тарифа полноценный ТС предполагает вынос таможенного контроля на внешний периметр границ объединения с ликвидацией такого контроля на внутренних границах, а также общий фонд для сбора импортных пошлин и формулу их распределения между странами-участницами<sup>2</sup>. Желателен и единый таможенный кодекс, унифицирующий правила работы таможенных органов стран — участниц ТС.

ССТ более распространены, чем ТС. Дело в том, что каждая страна может входить в любое количество зон свободной торговли, но только в один таможенный союз — это следует из определения ТС. У каждой из этих двух форм торговых блоков есть свои преимущества и свои недостатки.

*Преимуществом ЗСТ* считают то, что ее участники сохраняют самостоятельность в определении внешнеторговой политики по отношению

---

<sup>1</sup> Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) США, Канады и Мексики вступило в силу в 1994 г. Оно предусматривает либерализацию торговли товарами и услугами, частичную либерализацию инвестиций, облегчение доступа зарубежных фирм к государственным заказам и другие аспекты. Важным отличием НАФТА от ЕС служит отсутствие институциональной интеграции в сфере рынка труда — США не заинтересованы в свободной миграции рабочей силы из Мексики, где зарплата в несколько раз ниже американской.

<sup>2</sup> На практике большинство действующих в мире соглашений о таможенных союзах не привело к созданию полноценных ТС. Исключений два: ЕС и Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана.

к третьим странам. Эту форму предпочитают, например, США, не желающие связывать себя дополнительными обязательствами и координировать внешнеэкономическую политику со своими партнерами по торговым блокам (прежде всего — по НАФТА) и двусторонним соглашениям. США заключили уже более десятка двусторонних соглашений о свободной торговле с небольшими странами Латинской Америки, Азии и Африки, а также с Австралией и Южной Кореей.

*Недостатком ЗСТ* считают громоздкие правила происхождения товара. Дело в том, что сохранение различных барьеров на пути товаров из стран, не входящих в ЗСТ, требует сохранения контроля на внутренних границах этой ЗСТ, дабы отсечь товар, происходящий из третьих стран и подлежащий обложению импортной пошлиной. Эта задача оказывается не такой уж простой, если речь идет о товаре, импортированном из третьих стран, но подвергшемся переработке на территории ЗСТ. Для таких случаев разработаны два варианта правил происхождения товара (*rules of origin*):

1) ввоз беспошлинный, если, например, более 50% стоимости товара местного происхождения (внутри ЗСТ);

2) ввоз беспошлинный, если доработка товара привела к изменению нескольких разрядов его кода товарной номенклатуры.

Есть и комбинации этих подходов, со множеством вариаций по группам товаров. Зачастую текст правил определения происхождения товаров гораздо больше, чем само соглашение о свободной торговле. Нелишне здесь посочувствовать таможенникам, вынужденным разбираться в особенностях оформления грузов из стран, для которых законодательство устанавливает разные правила происхождения товаров (напомним, что, даже без учета ЗСТ, уровень таможенного обложения импортных товаров, в соответствии с общей системой преференций, различается в зависимости от того, прибыли ли они из развитых, развивающихся или наименее развитых стран). На практике происхождение товара проверяется по сертификату происхождения.

Таможенный союз (в его полноценном варианте) лишен этого недостатка. Правила происхождения, как и внешний тариф, здесь едины для всех участников, но таможенное оформление происходит только на внешних границах. Перемещение товара внутри ТС можно уже не контролировать, особенно если участники унифицировали или гармонизовали свои стандарты безопасности товаров. Поэтому развитые ТС ликвидируют таможенные посты на внутренних границах, как это сделал в 1993 г. ЕС, а в 2011 г. — Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана. Между участниками ТС нет конкуренции за лучший тариф, и товар ввозится там, где удобно, без поиска «самого низкого забора». Страны — члены ТС могут выступать единым фронтом на внешнеторговых переговорах, что усиливает их позицию и снижает издержки дипломатии.

К *минусам таможенного союза* как формы интеграции относят сложность согласования единого тарифа, отказ от независимой внешнеторговой политики. К примеру, шести странам, учредившим в 1957 г. Европейское экономическое сообщество (будущий ЕС), понадобилось более 10 лет для согласования и введения в действие единого внешнего тарифа — он

заработал в 1968—1969 г. При этом Италии и Франции пришлось снизить уровень импортных пошлин, а Нидерландам и Германии — повысить<sup>1</sup>.

Казахстан для создания таможенного союза с Россией и Белоруссией согласился на серьезное повышение своих импортных пошлин до согласованного тремя странами уровня.

Венгерский экономист Бела Баласса в 1961 г. предложил теорию стадий интеграции. Он считал, что зона свободной торговли — первый уровень интеграции, логически предшествующий таможенному союзу. ТС, в свою очередь, может перерасти в общий рынок. *Общий рынок* представляет собой разновидность РИС, в рамках которого наряду с сохранением условий функционирования таможенного союза обеспечивается свободное движение не только товаров и услуг, но и факторов производства — капитала и рабочей силы.

Далее его логическим развитием становится *экономический союз* — разновидность РИС, в рамках которого наряду с сохранением условий функционирования общего рынка обеспечивается определенная координация экономической политики стран-членов.

Логическим завершением сближения институтов и экономической политики в рамках экономического союза, по Б. Балассе, оказывается *полная интеграция экономик*, в рамках которой обеспечивается унификация экономической политики стран-членов. Полностью интегрированная группировка завершает движение по пути формирования единого хозяйственного комплекса. Процесс интеграции переходит в состояние интеграции.

Схема Б. Балассы представляет несомненный интерес, рисуя перспективу развития интеграционного процесса, генерируемого внутренними противоречиями, объективно присущими каждой из выделенных стадий. Но шесть десятилетий спустя можно сказать, что интеграционные процессы развиваются гораздо сложнее. Современные тенденции интеграционных процессов включают:

1. Появление большого числа двусторонних соглашений о свободной торговле.

2. Расширение спектра договоренностей о либерализации связей и сближении правил за пределы торговли товарами. Сегодня десятки ССТ+ включают вопросы торговли услугами, защиты прав на интеллектуальную собственность, инвестиционного режима, конкуренции, защиты прав трудящихся, государственных заказов и подрядов и др.

3. Рост числа кросс-региональных РИС.

Как уже отмечалось, доминирующий тип РИС — соглашение о свободной торговле. Большинству ССТ не суждено стать ТС — хотя бы потому, что их участники связаны альтернативными соглашениями, а партнеры по двусторонним ССТ нередко не имеют общих границ, что лишает формирование ТС основного смысла — без общих границ невозможно реализовать главное преимущество этой формы торгового блока. В среднем страна — член ВТО участвует в 14 дву- или многосторонних соглашениях

---

<sup>1</sup> Впрочем, это повышение было сведено на нет снижением самого единого тарифа в соответствии с договоренностями раунда Кеннеди в рамках ГАТТ.

интеграционного типа. Появление новых ТС в сегодняшнем мире в дополнение к 18 действующим соглашениям о таможенном союзе выглядит маловероятным. Таким образом, теория стадий интеграции уже не может считаться универсальной.

Следует понимать, что наличие словосочетания «зона свободной торговли» или «таможенный союз» в названии той или иной региональной группировки не обязательно свидетельствует о завершенности процесса формирования ЗСТ или ТС. Название рождается с подписанием соответствующего соглашения, но процесс снятия барьеров занимает несколько лет и не всегда завершается успешно. ТС шести стран ЕЭС формировался в течение 11 лет, а по договору НАФТА ликвидация таможенных барьеров растягивалась на 15 лет. Кроме того, в интеграционных соглашениях часто предусматриваются изъятия из режима свободной торговли для чувствительных секторов.

ЕС стал первой интеграционной группировкой, где интеграция вышла за рамки таможенного союза. В 1993 г. его участники (в то время 15 стран) вышли на рубеж единого внутреннего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, в 1999–2002 гг. двенадцать из них осуществили переход от своих национальных валют в пользу единой валюты — евро (на начало 2015 г. в зоне евро состояли уже 19 из 28 государств ЕС).

Столь далеко идущая интеграция в ЕС стала возможной благодаря высокому уровню развития стран-участниц, накопленному за десятилетия опыту выработки и осуществления коллективных решений. Важное отличие ЕС от прочих РИС — наличие наднациональных органов власти, облеченных решающими полномочиями по широкому кругу вопросов, а также 140-миллиардного бюджета, основными направлениями расходования которого служат поддержка сельского хозяйства и программы, нацеленные на подтягивание отстающих членов союза. Делегирование странами ЕС части своих суверенных полномочий наднациональным органам оказывается возможным благодаря сбалансированному соотношению сил — в ЕС нет одной однозначно доминирующей державы.

Говоря о предпосылках выбора той или иной формы интеграционного соглашения, интересно отметить то, что развивающиеся страны — экспортеры сырья и топлива очень часто становятся участниками соглашений о таможенном союзе, тогда как экспортеры готовой и промежуточной продукции предпочитают формат соглашений о свободной торговле (примеры — Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Южноазиатское соглашение о свободной торговле — САФТА)<sup>1</sup>. Это легко объяснимо.

Экспортеры сырьевых товаров не испытывают больших проблем с продвижением своей продукции на зарубежные рынки — работает закономерность тарифной эскалации. Сырье — за исключением сельскохо-

---

<sup>1</sup> По данным за 2012 г., в соглашениях о таможенном союзе участвовали 57 из тех 79 развивающихся стран, где сырьевые и сельскохозяйственные товары составляют более половины объема экспорта (без учета островных микросоюдаств). Среди 41 развивающейся страны с преобладанием экспорта обработанных товаров участников таможенного союза только 7.

зайствованного — обычно не облагается высокими ввозными пошлинами; нехарактерны для этого сектора и нетарифные барьеры.

Государства — экспортеры несырьевой продукции, напротив, сталкиваются с более сильной конкуренцией и защитными барьерами на рынках стран-покупателей. В этой связи они более заинтересованы в максимальной либерализации доступа на рынки импортеров за счет заключения как можно большего числа соглашений о свободной торговле. Таможенный союз как форма интеграции ограничивает такие возможности, его участники должны координировать свою внешнеэкономическую политику.

Либерализация в рамках РИС, как правило, идет дальше, чем в рамках ВТО, поскольку заинтересованность во взаимном доступе на рынки выше, а договориться между собой нескольким странам легче, чем полутора сотням участников ВТО. Здесь мы выходим на два важных вопроса, касающихся соотношения глобальной и региональной интеграции, а также возможного числа участников РИС.

Региональные торговые блоки, вообще говоря, выглядят нарушением принципа режима наибольшего благоприятствования в торговле, положенного в основу ГАТТ. Однако уже в исходном тексте ГАТТ 1947 г. было предусмотрено исключение из этого принципа для преференциальных соглашений, таможенных союзов и зон свободной торговли (ст. XXIV). В ней говорится, что РИС допустимы, если они не увеличивают барьеры для доступа на интегрирующиеся рынки товаров из третьих стран. Вновь заключаемые соглашения должны были проходить процедуру нотификации в ГАТТ для выявления их соответствия данной статье. Аналогичное положение предусмотрено в Генеральном соглашении по торговле услугами (гл. V).

На теоретическом же уровне признается, что глобальная либерализация была бы более эффективна, чем региональная. Однако пока добиться полной либерализации в мировых масштабах не удастся, ускоренное продвижение в том же направлении в масштабе отдельных регионов служит вторым лучшим из возможных вариантов (выражение британского экономиста Джеймса Мида). Впрочем, вопрос о замене множества РИС одним глобальным союзом в рамках ВТО не сходит с повестки дня — напротив, он становится все более актуальным по мере того, как обилие ССТ все более напоминает, по словам Джагдиша Бхагвати, чашку спагетти.

Характеризуя число участников РИС, вполне уместно задать вопрос о том, сколько стран могут эффективно объединиться? На этот вопрос нельзя дать однозначного ответа. Тем не менее, ясно, что слишком много стран не сможет эффективно вести переговорный процесс. Конечно, пример ВТО свидетельствует о возможности достижения договоренностей и большим числом стран, однако этот процесс идет уже в течение десятилетий, и темпы его уступают темпам либерализации в регионах. Простые формулы комбинаторики позволяют подсчитать количество переговорных пар из числа стран — участниц создаваемой группировки.

Так, число сочетаний ( $x$ ) из  $m$  по  $n$  можно посчитать следующим образом:

$$x = \frac{m!}{n! \cdot (m-n)!}$$

Соответственно 6 стран составят 15 переговорных пар, а 12 стран — уже 66:

$$x \frac{6!}{2! \cdot (6-2)!} = \frac{6 \cdot 5}{2} = 15; \frac{12!}{2! \cdot (12-2)!} = \frac{12 \cdot 11}{2} = 66.$$

Здравый смысл подсказывает, что в силу усложненности процесса согласования решений эффективность создаваемых РИС с числом участников более пяти-семи невысока. Это подтверждают примеры Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ), ныне известной как Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ), СНГ, ряда африканских группировок. Конечно, этого нельзя сказать о ЕС, но на начальном этапе правила и механизм европейской интеграции согласовывали и формировали не 28, а только 6 государств. Впрочем, и в ЕС по мере его расширения нарастают проблемы управляемости, проблемы соотношения суверенитета стран-участниц и полномочий институтов ЕС. В таких условиях возникают новые вопросы, в решении которых не всегда возможно добиться консенсуса; тогда решение либо не принимается вовсе, либо какие-то страны оказываются вынуждены подчиниться решениям большинства.

### 14.3. Эффекты и мотивы интеграционных решений

Последствия присоединения страны к РИС многообразны и еще недостаточно изучены в силу короткого периода существования большинства РИС. Вместе с тем параллельно с бурным ростом числа РИС растет и количество научных публикаций на эту тему. Традиционно в центре внимания находятся последствия присоединения к торговому блоку. Начало этим исследованиям положил американский экономист Джекоб Вайнер, опубликовавший в 1950 г. работу по теории таможенных союзов. Дж. Вайнер сформулировал два ныне широко известных эффекта региональной интеграции: потокообразующий и потокоотклоняющий эффекты.

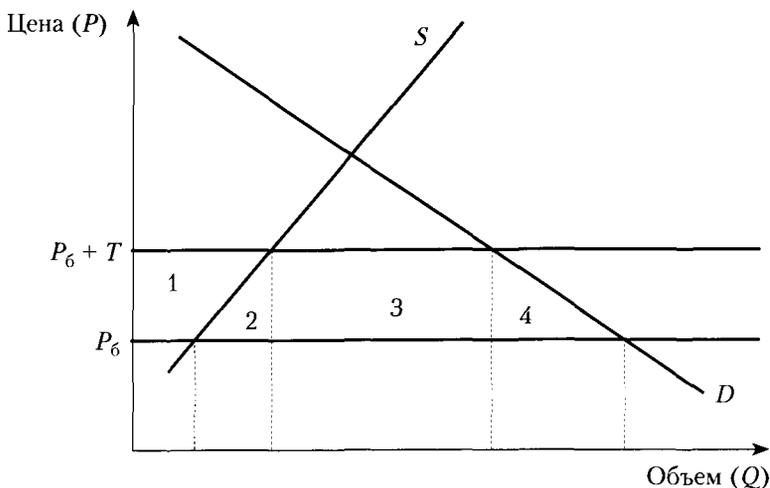
---

**Потокообразующий эффект** — переключение спроса от производителей с высокими издержками к производителям с низкими издержками (за пределами страны, но внутри торгового блока).

---

Для начала поясним это определение на примере. Предположим, что некий товар в России продается по 100 р. за штуку, а в соседней Белоруссии — по 80 р., при этом размер импортной пошлины в России на этот товар — 30%. Тогда белорусский товар в России будет стоить 104 р., т.е. дороже местного (абстрагируемся от транспортных и иных трансграничных издержек) и не составит ему конкуренцию. В случае формирования между Россией и Белоруссией ЗСТ либо ТС, белорусский товар окажется в России дешевле российского, и потребители переключат свой спрос на него. Налицо создание торговли.

В более общем виде потокообразующий эффект показан на рис. 14.1.



**Рис. 14.1. Потокообразующий эффект:**

$P_0$  – цена импортного товара (например, белорусского);  $P_0 + T$  – цена импортного товара включая импортную пошлину;  $S$  – предложение отечественных производителей (например, российских),  $D$  – спрос на отечественном рынке

*Примечание.* Выигрыш для потребителя равен совокупным площадям 1, 2, 3 и 4 (за счет снижения цены, а также за счет некоторого увеличения объемов потребления). Потери для отечественного производителя = 1 (за счет снижения цены в результате снятия протекционистского барьера в виде пошлины и потери части рынка производителями, у которых себестоимость слишком высока, чтобы конкурировать с импортом).

Потери для государства = 3 (несобранная пошлина на импорт, помноженная на неввезенный объем импорта). Суммарный выигрыш = 2 + 4.

Таким образом, потокообразующий эффект означает чистый выигрыш для экономики не только страны-экспортера, но и страны-импортера.

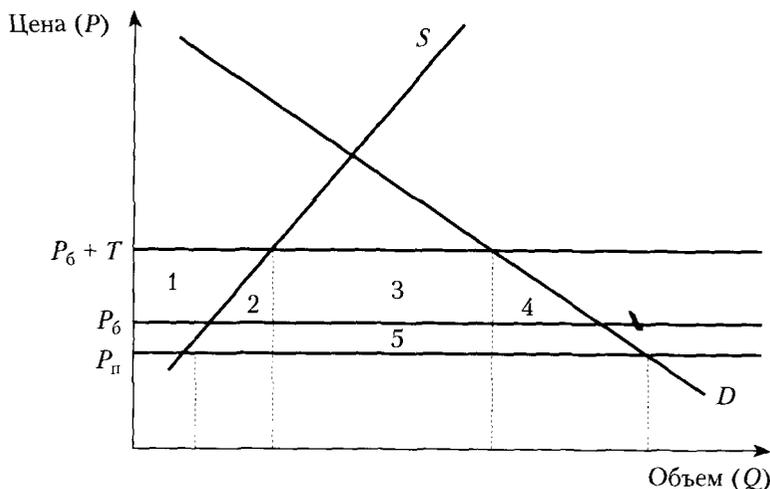
В то же время страны, не вошедшие в торговый блок, могут понести убытки, так как их экспортеры оказываются в менее благоприятных условиях. Это подводит нас к вопросу о потокоотклоняющем эффекте.

**Потокоотклоняющий эффект** – переключение спроса от производителей с низкими издержками (за пределами торгового блока) к производителям с высокими издержками (внутри торгового блока) в результате формирования или расширения торгового союза (зоны свободной торговли).

Вернемся к числовому примеру, расширив его до трех стран. Предположим, что тот же товар в России продается по 100 руб. за штуку, в Белоруссии – по 80 руб., а в Польше – по 70 руб., т.е. именно там издержки его производства минимальны. Размер импортной пошлины в России на этот товар, по-прежнему, 30%. Тогда белорусский товар в России будет стоить 104 руб., а польский – 91 руб., и потребитель предпочтет польский товар.

В этой ситуации Россия и Белоруссия договариваются о формировании торгового блока. В результате белорусский товар оказывается дешевле польского (80 руб. против 91 руб.) – происходит отклонение торговли.

Обратимся к графику, представленному на рис. 14.2.



**Рис. 14.2. Потокотклоняющий эффект:**

$P_6$  — цена импортного товара из страны, с которой заключается РИС (в нашем случае — Белоруссии);  $P_π$  — цена импортного товара (наиболее дешевого аналога среди поставляемых) из страны, остающейся за пределами торгового блока (в нашем примере — Польши);  $P_π + T$  — цена импортного товара (наиболее дешевого аналога среди поставляемых) из страны, остающейся за пределами торгового блока, включая импортную пошлину

*Примечание.* Как и на рис. 14.1, выигрыш для потребителя = 1 + 2 + 3 + 4. Потери для отечественного производителя = 1. А вот потери для государства выглядят несколько иначе: они состоят из двух частей и = 3 + 5. То есть на деле это та же неполученная пошлина, помноженная на неввезенный объем импорта, однако потери производителя и выигрыш потребителей в случае потокотклоняющего эффекта обусловлены меньшей ценовой разницей, чем потери государства (меньшей на величину разницы между ценой самого выгодного поставщика и ценой поставщика, оказавшегося в таможенном союзе). Дополнительным потерям государства и соответствует сегмент 5. В итоге оказывается, что знак потокотклоняющего эффекта может быть как положительным, так и отрицательным для экономики страны. Суммарный выигрыш будет иметь место, если  $2 + 4 > 5$ . И наоборот, в случае если  $2 + 4 < 5$ , страна окажется в чистом проигрыше. Страна же, оказавшаяся «за бортом» данного торгового блока, в любом случае остается в проигрыше, теряя рынок сбыта.

Потокотклоняющий эффект считается отрицательным с точки зрения глобальной эффективности, хотя может трактоваться как положительный с точки зрения поддержки «своих». Легко видеть, что если бы ТС был заключен с той страной, где себестоимость данного товара минимальна (в нашем числовом примере — Польша), то потокотклоняющий эффект отсутствовал бы вовсе. И наоборот, наиболее негативный эффект будет иметь место в случае создания ТС странами с относительно высокой себестоимостью производства торгуемых товаров. Отрицательный потокотклоняющий эффект может быть уменьшен за счет снижения внешнего тарифа.

Эффекты Дж. Вайнера в их классической форме относятся как к ССТ, так и к ТС. Однако можно говорить и о наличии специфической для пол-

ноценных таможенных союзов форме потокообразующего и потокоотклоняющего эффектов. Только в этом случае создание и отклонение торговли вызываются не отменой тарифов во взаимной торговле, а отказом от таможенного контроля на взаимных границах.

Воздействие интеграции на экономику интегрирующихся стран не сводится к статическим потокообразующему и потокоотклоняющему эффектам — оно гораздо шире. Ниже перечислены главные направления позитивного воздействия, проявляющиеся по мере развития интеграционного процесса — динамический *положительный эффект* интеграции:

- Укрупнение рынков, эффект масштаба, улучшение условий для распространения передовых технологий.
- Усиление конкуренции, которая приводит к расширению ассортимента, повышению качества и снижению цен товаров и услуг.
- Экономия на издержках, связанных с пересечением товарами, людьми, капиталом государственных границ в рамках торгового блока, адаптацией к иным правовым нормам.
- Усиление переговорных позиций по отношению к третьим странам.
- Рост предельной производительности факторов благодаря их мобильности на более широком пространстве.
- Более естественное размещение производства, усиление специализации (здесь, впрочем, может скрываться и негатив, если за страной закрепляется сырьевая специализация).
- Рост привлекательности объединяющегося рынка для инвесторов из третьих стран.

Дополнительный выигрыш возникает в тех случаях, когда либерализация выходит за пределы товарных рынков и охватывает иные сферы экономики. Например, либерализация государственных закупок с привлечением фирм из стран — партнеров по РИС позволяет снизить государственные расходы, а значит и налоги; налицо условия для роста ВВП, благосостояния и занятости. Либерализация финансового сектора, объединение финансовых рынков обуславливают рост частных инвестиций.

Возможны и *негативные последствия* присоединения к интеграционному соглашению, которые сводятся к следующему:

- В асимметричных РИС, где крупнейшая страна оказывается и более экономически развитой, меньшие партнеры несут урон в силу потокоотклоняющего эффекта: они импортируют из крупной страны-партнера продукцию, которую в условиях одинаковых тарифов закупили бы в третьих странах. Дело в том, что удешевление импортируемого товара для потребителей перекрывается потерями бюджета от недополученных импортных пошлин, причем происходит трансферт разницы в пользу страны-экспортера. Если же внутриблочный импорт не полностью удовлетворяет спрос на тот или иной продукт, и часть его поступает из третьих стран по мировым ценам, то не происходит и снижения цены внутри РТС, а сумма, равная недополученным пошлинам, которые до их отмены платили потребители (в составе цены импортируемого товара) и получал бюджет их же страны, теперь достается экспортерам из страны — партнера по интеграционной группировке.

- Возможны рост административных издержек функционирования РИС и бюрократизация его аппарата.

- Для тех развивающихся стран, где пошлины на импорт составляют основную часть доходов госбюджета, формирование РИС, где страна окажется «в середине», может обернуться проблемой для государственных финансов.

- Если договоренности в виде негативной интеграции вполне могут быть географически многовекторными (т.е. снижать барьеры на пути товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов можно по отношению к разным партнерам), то глубокая интеграция со сближением хозяйственных институтов предполагает уменьшение выбора. Это относится, например, к техническим стандартам. Переход на стандарты одной группы партнеров может нанести определенный урон отношениям с другими партнерами.

### Примеры из практики

Валютная интеграция несет не только положительные эффекты, но и дополнительные риски. Переход на единую валюту снизил для бизнеса стран Еврозоны валютные риски, исключил издержки взаимной конвертации валют, обеспечил прозрачность цен и способствовал интеграции финансовых рынков. В то же время, подобно фиксации валютных курсов, отказ от национальных валют лишил страны-участницы возможности регулировать сальдо торгового баланса путем девальвации или ревальвации национальной валюты.

Речь идет как об управляемых процессах, так и о саморегулировании открытой экономики, где низкая конкурентоспособность товаров ухудшает торговый баланс, что, в свою очередь, снижает курс валюты и тем самым повышает ценовую конкурентоспособность производимых в стране товаров.

Итогом создания единой европейской валюты стали проблемы менее конкурентоспособных экономик, таких как Греция. Сильная валюта евро снижает экспортный потенциал Греции, усугубляя и бюджетные проблемы. Греция прибегла к заимствованиям на внешнем рынке при помощи выпуска суверенных облигаций, но не справилась с графиком погашения. Вместе с похожими проблемами других стран Южной Европы, а также Ирландии это привело к кризису суверенного долга стран Еврозоны в 2010–2011 гг. Кризис показал, что валютный союз желательно дополнить интеграцией бюджетных и налоговых систем.

## 14.4. Региональные интеграционные соглашения в мировой и российской практике: история и современность

Исторически процессы региональной интеграции и торговой либерализации развивались «волнообразно»: менялась их интенсивность, география и глубина. Региональные интеграционные объединения стали появляться после Второй мировой войны, вскоре после старта институциональной интеграции на глобальном уровне. Первым по хронологии стал Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), появившийся в 1949 г. и объединивший СССР и его восточноевропейских союзников, попытавшихся задействовать преимущества МРТ в условиях плановой, огосударствленной экономики. СЭВ имел свои достижения, но не смог решить ряд хронических проблем

и распался после падения коммунистических режимов в странах Центральной и Восточной Европы.

Начало **первой волны** региональной интеграции рыночных экономик положило создание в 1957–1960 гг. двух европейских торговых блоков, ЕЭС (Европейское экономическое сообщество) и ЕАСТ (Европейская ассоциация свободной торговли), Это были РИС типа «Север – Север», их появление вдохновило добившиеся политической независимости страны Юга. Многие из них стремились использовать интеграционные возможности для решения своих главных проблем.

В 1960-е гг. сформировались первые интеграционные группировки развивающихся стран («Юг – Юг»). Среди них – ЦАОР, Андский пакт, АСЕАН, ряд РИС в Африке. Однако интеграционные объединения первой волны в третьем мире не дали ожидаемого эффекта, так как предпосылки для интернационализации зарождающейся промышленности там еще не созрели. К тому же коллективный протекционизм слаборазвитых партнеров приводил к значительному потокоотклоняющему эффекту.

### Примеры из практики

Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР) образован в 1961 г. в составе Гватемалы, Сальвадора, Гондураса, Никарагуа, Коста-Рики и Панамы. Документы ЦАОР не были отменены, но в XXI в. те же страны сотрудничают в рамках Центральноамериканской интеграционной системы.

Андский пакт был создан в 1969 г. в составе Венесуэлы, Колумбии, Эквадора, Перу, Боливии и Чили (до 1976 г.). В начале 1990-х гг. Андское сообщество получило новый импульс, став, со многими оговорками, таможенным союзом. В настоящее время оно фактически раскололось по внешнеполитическим причинам: Колумбия, и Перу склонились к заключению ССТ с США, тогда как Венесуэла, Эквадор и Боливия заняли антиглобалистскую позицию, и их интеграционная политика эволюционировала в направлении сближения с другим южноамериканским блоком – Меркосур<sup>1</sup>.

АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии) появилась в 1967 г. в составе пяти стран – Индонезии, Филиппин, Таиланда, Малайзии и Сингапура. В дальнейшем расширилась до 10 участников, преимущественно за счет коммунистических стран Индокитая, вставших на путь рыночной трансформации – Вьетнама, Лаоса и Камбоджи, а также Мьянмы и Брунея. Интеграционное сотрудничество АСЕАН эволюционировало от коллективной экономической дипломатии и коллективного импортозамещения к экспортной ориентации и формированию Азиатской зоны свободной торговли (АФТА). Подписаны ССТ АСЕАН с Японией, Китаем, Южной Кореей, Австралией и другими странами.

Структурные кризисы 1970-х гг. ослабили интерес к интеграционной проблематике. Новый всплеск интеграционных инициатив, ознаменовавший начало **второй волны** региональной интеграции, наметился к концу 1980-х – началу 1990-х гг. Толчком к нему вновь стали события в Западной Европе: подписание в 1985 г. Единого европейского акта, проложившего путь к Маастрихтским соглашениям 1992 г., к формированию единого европейского рынка *без таможенных границ и со свободным перемеще-*

<sup>1</sup> Меркосур (Общий рынок Юга) был организован в 1991 г., объединив Бразилию, Аргентину, Уругвай и Парагвай. В XXI в. к блоку присоединилась Венесуэла.

нием факторов производства — капитала и рабочей силы. Другим толчком к появлению новых РИС стали рыночные преобразования в странах Центральной и Восточной Европы и распад СССР.

К 1990-м гг. инфраструктура и промышленность в странах Юга получили значительное развитие; многие из них стали привлекательными площадками для размещения филиалов ТНК. Сами ТНК обновили свой имидж; отношение к ним в развивающихся странах и странах с переходной экономикой изменилось к лучшему. Произошла глобальная либерализация условий ведения экономической деятельности. Логичным поэтому стало появление интеграционных соглашений типа «Север — Юг». Среди них — НАФТА, АТЭС. Новый старт получили РИС «Юг — Юг», возникли новые соглашения такого рода, например, таможенный союз Меркосур.

### Примеры из практики

АТЭС (Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество) — форум 21 государства азиатско-тихоокеанского региона, возникший в 1989 г. и включающий все основные развитые и развивающиеся государства региона. Ежегодные саммиты АТЭС стали заметным событием в мировом календаре. Ключевым принципом деятельности АТЭС служит принцип открытого регионализма, на практике воплощающийся в подписании двусторонних ССТ между членами АТЭС. Россия осталась единственным участником АТЭС, до сих пор не подписавшим таких соглашений.

В 1990-е и 2000-е гг. возникли многочисленные двусторонние соглашения о свободной торговле типа «Север — Юг» и «Юг — Юг». Популярность обрела многовекторная либерализация торговли — некоторые страны оказались участниками более десятка ССТ. Такую модель участия в интеграционных процессах называют *открытым регионализмом*.

Второе десятилетие XXI в. отмечено яркими событиями в развитии процессов институциональной интеграции. Современная тенденция, получившая название *третьей волны* интеграционных процессов, заключается в начале взаимной интеграции больших экономик «Север — Север». Здесь необходимо назвать уже действующие ССТ ЕС — Южная Корея и США — Южная Корея, начавшиеся переговоры о ССТ ЕС — Япония, ССТ Япония — Корея — Китай, переговоры о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве ЕС — США, о Транстихоокеанском стратегическом партнерстве, в котором участвуют большинство стран АТЭС, кроме Китая, а также о проекте интеграции Региональное всестороннее экономическое партнерство (RCEP), объединяющем АСЕАН и шесть их партнеров по действующим двусторонним ССТ (Япония, Южная Корея, Китай, Индия, Австралия и Новая Зеландия) и нацеленном на сближение и расширение взаимных обязательств по интеграции рынков. Большинство этих переговоров стартовало в 2013 г.

В случае успеха этих проектов можно будет говорить о важном шаге к решению проблемы «чашки спагетти». Стимулом к началу переговоров в ряде случаев послужило стремление найти дополнительный ресурс повышения конкурентоспособности перед лицом усиления позиций Китая в мировой экономике и политике (речь идет в первую очередь о Трансатлантическом и Транстихоокеанском проектах).

Перед средними и малыми странами порой встает вопрос: интегрироваться ли с дальним, но богатым партнером или же с близким, но менее развитым. Прослеживается тенденция: *среднеразвитые державы, доминирующие в своем регионе, нередко склонны к формированию таможенных союзов со своими соседями*. Таможенный союз гарантирует таким региональным лидерам рынки сбыта и в известной мере привязывает более слабых соседей — не только в экономическом, но и в политическом смысле. Как уже говорилось, отдельные участники работающего ТС не имеют возможности сепаратного заключения ЗСТ с третьими странами.

Членами подобных ТС становятся страны, которые в силу географических факторов или иных особенностей своего экономического положения не имеют реальных альтернатив вступлению в таможенный союз с государством-лидером, и, возможно, не ищут их ввиду отсутствия с ним антагонистических противоречий. Такими партнерами — союзниками для России выступают прежде всего Белоруссия и Казахстан, а также Кыргызстан, Таджикистан и Армения (хотя последняя и не имеет с Россией общей границы).

Другие страны могут оказаться в ситуации не столь очевидного геополитического и геоэкономического тяготения, и равнодействующая их интеграционной активности колеблется в зависимости от политической и экономической конъюнктуры. Такова ситуация с Украиной, для которой приемлемым компромиссом было бы формирование ЗСТ как с Россией (в рамках СНГ), так и с ЕС.

Для стран, отстающих по уровню жизни, нередко важным мотивом при выборе интеграционного партнера становится расчет на перераспределительную политику или преференции в торговле. Это верно для стран Центральной и Восточной Европы, вступивших или собирающихся вступить в ЕС, а также для некоторых постсоветских государств, делеющих надежду на такое присоединение в будущем. Это же верно и в отношении участников многих двусторонних ЗСТ типа «Север — Юг», но здесь более слабые страны рассчитывают скорее на приток инвестиций и привилегированные отношения с мощным и богатым партнером.

Место России в мировых интеграционных процессах определяется ее географией и историей. Участвуя в нескольких РИС, Россия де-юре наиболее тесно связана с государствами бывшего СССР. В то же время их доля в российской внешней торговле не превышает 15%. Россия сегодня в большей мере связана с ЕС (на него приходится половина российского товарооборота и основная часть притока иностранных инвестиций), отношения с которым регулируются Соглашением о партнерстве и сотрудничестве (СПС), вступившим в силу в 1997 г.

СПС, в числе прочего, предусматривает начало переговоров о создании общего экономического, энергетического и культурного пространства Россия — ЕС, в том числе — ЗСТ. Однако даже после вступления России в ВТО переговоры в этом ключе не начались. Помимо западного и постсоветского векторов интеграции, у России есть и восточный, связанный с участием в АТЭС и ШОС, а фактически с расширяющимися экономическими связями с Японией, Кореей и, особенно, Китаем. В силу объективных причин Россия «обречена» сочетать все направления интеграционной активности.

ШОС (Шанхайская организация сотрудничества) включает Китай, Россию, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан. Создана для координации регионального сотрудничества в регионе Центральной Азии. В последнее время политическое сотрудничество в рамках ШОС расширяется на смежные области. Впрочем, предложение КНР о формировании ЗСТ положительного отклика пока не нашло.

На протяжении долгого времени после распада СССР на постсоветском пространстве сохранялись дезинтеграционные тенденции, а интеграционные инициативы оставались неэффективными. Лишь к концу 2000-х родился работоспособный проект реального полноценного таможенного союза России и двух ее наиболее близких союзников и партнеров. Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана заработал почти одновременно с присоединением РФ к ВТО. В этом проявилось диалектическое единство процессов глобальной и региональной интеграции. Этот таможенный союз создавался с учетом норм и правил ВТО, однако вступление в нее России вынудило партнеров РФ по таможенному союзу, Белоруссию и Казахстан, принять на себя обязательства, аналогичные российским, но без членства в ВТО.

## Размышляем самостоятельно

Украинский кризис 2014 г. и последующие санкции в отношении России после присоединения к ней Крыма и обострения ситуации на юго-востоке Украины побудили российское руководство к введению контрсанкций – запрету ввоза продовольствия из стран Запада, объявивших санкции. Поставьте себя на место белорусских предпринимателей и властей этой страны. Какие новые возможности и новые риски появились у них в данной ситуации? Проведите аналогичные рассуждения и применительно к другому партнеру России по ТС – Казахстану.

С 2012 г. Участники Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана приступили к построению единого экономического пространства, предполагающего сближение макроэкономической политики, интеграцию отраслевых и финансовых рынков, систем государственных закупок, регулирования естественных монополий и иных хозяйственных подсистем. В январе 2015 г. вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) от 29 мая 2014 г., описывающий основные направления координации экономической политики в разных областях и регламентирующий полномочия наднациональных органов – Евразийской экономической комиссии и Суда ЕАЭС, с этого же момента объединение расширилось за счет Армении, в мае 2015 г. также присоединилась Киргизия.

## Размышляем самостоятельно

Девальвация российского рубля в конце 2014 – начале 2015 г. не могла пройти незамеченной для экономик партнеров России по таможенному союзу. Подумайте, какие последствия девальвации российского рубля для Белоруссии и Казахстана оказались наиболее чувствительными?

## Выводы

Экономическая интеграция — набравший силу процесс постепенного сращивания национальных экономик, имеющий свою логику развития. На глобальном уровне сильнее всего интегрированы финансовые рынки, на региональном уровне интеграция начинается с либерализации условий торговли товарами, распространяясь затем и на иные сферы хозяйственного взаимодействия. Наиболее распространенной организационной формой интеграционных объединений служит соглашение о свободной торговле.

Соглашения о таможенном союзе за пределами Европы объединяют, чаще всего, развивающиеся страны — экспортеры сырьевых товаров. Региональная интеграция не противоречит глобализации, представляя собой проявление опережающей либерализации внешнеэкономических связей в отдельно взятых регионах. Мотивы интеграционного «поведения» зависят от уровня развития экономики и политической системы страны и ее положения в мире, в том числе от ее внешнеэкономической специализации. Экономические последствия интеграции в основном позитивны.

## Вопросы и задания

1. В чем смысл создания таможенного союза для стран — экспортеров сырья?
2. В чем отличие интеграционных процессов первой и второй «волн»?
3. Почему региональную интеграцию называют вторым лучшим решением?
4. Перечислите последствия присоединения страны к региональному интеграционному соглашению.
5. Зная структуру товаропотоков между Россией и ЕС и помня о росте тарифов, обсудите последствия возможного создания ЗСТ между ними.
6. Отвечает ли интересам российской экономики создание ЗСТ с Китаем?
7. С учетом популярных в российских правительственных кругах мнений, что кризис на Украине, вылившийся в серьезное геополитическое противостояние России и стран Запада, начался во многом из-за стремления Украины одновременно и пользоваться преимуществами Зоны свободной торговли с ЕС, и активно участвовать в интеграции на постсоветском пространстве, получая преференции от государств Таможенного союза, позднее — ЕАЭС, оцените долгосрочные перспективы взаимодействия между Россией и Украиной в рамках существующих региональных интеграционных соглашений.
8. Оцените возможности ЕАЭС для повышения динамики экономического развития входящих в данное интеграционное объединение стран.

## Список рекомендуемых источников

### Основная литература

1. *Авдокушин, Е. Ф.* Страны БРИКС в современной мировой экономике / Е. Ф. Авдокушин, М. В. Жарикова. — М. : ИНФРА-М, 2013.
2. *Аджемоглу, Д.* Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Аджемоглу, Д. Робинсон. — М. : АСТ, 2015.
3. *Белл, Д.* Эпоха разобщенности: Размышления о мире XXI века / Д. Белл, В. Л. Иноземцев. — М. : Центр исследования постиндустриального общества, 2007.
4. *Бхагвати, Д.* В защиту глобализации. — М. : Ладомир, 2005.
5. *Валлерстайн, И.* Конец знакомого мира. — М. : Логос, 2004.
6. *Волков, С. Д.* Особенности экономической интеграции на постсоветском пространстве / С. Д. Волков, И. В. Кокушкина // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. — 2012. — № 12.
7. ВТО: механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / под ред. С. Ф. Сутырина. — М. : Эксмо, 2008.
8. *Гринспен, А.* Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2008.
9. *Гриффин, Р.* Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей. — 4-е изд. — СПб. : Питер, 2006.
10. *Друкер, П.* Задачи менеджмента в XXI в. — М. : Вильямс, 2000.
11. *Друкер, П.* Управление в обществе будущего. — М. : Вильямс, 2007.
12. Есть ли будущее у капитализма? : сб. статей / И. Валлерстайн, Р. Коллинз, М. Манн [и др.]. — М. : Изд-во Института Гайдара, 2015.
13. *Ефимова, Е. Г.* Конкурентоспособность региона в глобализующейся экономике как теоретическая проблема // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. — 2009. — № 5.
14. *Ефимова, Е. Г.* Политические факторы формирования современной международной транспортной инфраструктуры / Е. Г. Ефимова, К. Пинониери // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2014. — № 2.
15. *Ефимова, Е. Г.* Транснациональные корпорации стран Северной Европы: становление и этапы развития / Е. Г. Ефимова, В. А. Уланов // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2011. — № 1.
16. *Зёльнер, А.* Введение в международный менеджмент. Институциональная перспектива. — СПб. : Европейский дом, 2012.
17. *Капусткин, В. И.* Модернизация международной валютной системы // Финансы и бизнес. — 2013. — № 2.

18. Коваль, А. Г. Защита национальных производителей в рамках ВТО / А. Г. Коваль, С. Ф. Сутырин, О. Ю. Трофименко // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2014. — № 1.

19. Кокушкина, И. В. Прогнозирование развития процессов международного инвестирования как элемент управленческих стратегий в условиях глобализации // Журнал правовых и экономических исследований. — 2010. — № 4.

20. Кокушкина, И. В. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации / И. В. Кокушкина, З. С. Подоба // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 3 (44).

21. Колодко, Г. Мир в движении. — М. : Магистр, 2009.

22. Кузнецова, Н. П. Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы / Н. П. Кузнецова, К. Е. Лещенко, Н. А. Ломагин // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2012. — № 2.

23. Латинская Америка : энциклопедия / под ред. В. М. Давыдова. — М. : Экономика, 2013.

24. Латинская Америка на пути экономической модернизации / под ред. Л. Н. Симоновой. — М. : Изд-во ИЛА РАН, 2013.

25. Ли, С. Реформы в Китае: проблемы и дискуссии / С. Ли, Л. В. Попова // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2007. — № 1.

26. Ломагин, Н. А. Поиски путей реформирования Международного валютного фонда на рубеже XX и XXI вв. // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2008. — № 2.

27. Ломагин, Н. А. Проблемы реформирования Всемирного банка // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2006. — № 4.

28. Ломагин, Н. А. Россия в системе регулирования мирохозяйственных связей: от (само) изоляции к председательству в G20 // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2014. — № 1.

29. Лукашевич, В. В. Современный кризис: новые измерения и вызовы / В. В. Лукашевич, С. Ф. Сутырин // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2009. — № 3.

30. Международные экономические отношения: теоретические и практические аспекты : сб. научных статей. — СПб. : Скифия-принт, 2013.

31. Международный бизнес. Теория и практика : учебник для бакалавров / под ред. А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. — М. : Юрайт, 2014.

32. Нестеров, И. О. Резервные валюты — источник нестабильности мировой валютной системы? // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2012. — № 4.

33. Нешатаева, Т. Н. Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании. — М. : Дело, 1998.

34. Пецольдт, К. Трансформационные процессы в Латинской Америке: причины и тенденции / К. Пецольдт, А. Г. Коваль // Латинская Америка. — 2012. — № 9.

35. Пивоваров, С. Э. Международный менеджмент : учебник / С. Э. Пивоваров, И. А. Максимцев, Л. С. Тарасевич. — 5-е изд. — СПб. : Питер, 2013.

36. Пивоваров, С. Э. Сравнительный менеджмент / С. Э. Пивоваров, И. А. Максимцев. — 2-е изд. — СПб. : Питер, 2008.

37. *Погорлецкий, А. И.* Глобальный экономический кризис и перспективы посткризисного восстановления мировой экономики // Ученые записки Международного банковского института. — 2010. — № 2.
38. *Погорлецкий, А. И.* Мировое хозяйство / А. И. Погорлецкий, С. Ф. Сутырин // Большая российская энциклопедия. Т. 20. — М. : Большая российская энциклопедия, 2012.
39. *Погорлецкий, А. И.* Перспективы становления системы глобального налогового регулирования / А. И. Погорлецкий, С. Ф. Сутырин // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2010. — № 2.
40. *Погорлецкий, А. И.* Проблемы современного развития мировой экономики // Ученые записки Международного банковского института. — 2011. — № 3.
41. *Погорлецкий, А. И.* Экономика зарубежных стран : учебник. — 2-е изд. — СПб. : В. А. Михайлов, 2001.
42. *Погорлецкий, А. И.* Экономика и экономическая политика Германии в XX веке. — СПб. : В. А. Михайлов, 2001.
43. *Попова, Л. В.* Китайская экономика в условиях кризиса: антикризисные меры и перспективы развития // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2009. — № 3.
44. *Портер, М.* Международная конкуренция. — М. : Международные отношения, 1993.
45. *Родрик, Д.* Парадокс глобализации: демократия и будущее мировой экономики. — М. : Изд-во Института Гайдара, 2014.
46. *Сутырин, С. Ф.* Глобальный экономический кризис как фактор трансформации международной торговой системы // Мировая экономика и международные отношения. — 2011. — № 8.
47. *Сутырин, С. Ф.* Международные экономические организации в поисках ответа на вызовы времени // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2008. — № 1.
48. *Сутырин, С. Ф.* Некоторые тенденции развития современной системы международных экономических отношений / С. Ф. Сутырин, О. Ю. Трофименко // Экономика. Налоги. Право. — 2014. — № 2.
49. *Сутырин, С. Ф.* Так ли долг был путь? Размышления в связи с завершением переговоров о присоединении России к ВТО // Мировая экономика и международные отношения. — 2012. — № 6.
50. *Финансы : учебник / С. А. Белозеров, Г. М. Бродский, С. Г. Горбушина [и др.] ; под ред. В. В. Ковалева.* — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Проспект, 2010.
51. *Хаттон, У.* Мир, в котором мы живем. — М. : Ладомир, 2004.
52. Членство в ВТО — новый этап участия России в международной торговой системе / под ред. С. Ф. Сутырина и Н. А. Ломагина. — СПб. : ЭФ СПбГУ, 2013.
53. Членство в ВТО — новый этап участия России в международной торговой системе / под ред. С. Ф. Сутырина и О. Ю. Трофименко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Проспект, 2014.
54. *Шеров-Игнатъев, В. Г.* MERCOSUR и Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: проблемы асимметричных таможенных союзов // Латинская Америка. — 2013. — № 12.

55. Шеров-Игнатьев, В. Г. Современные тенденции региональной интеграции // Вестник СПбГУ. Экономика. — 2008. — № 2.

56. Экономика России. Оксфордский сборник : в 2 кн. — М. : Изд-во Института Гайдара, 2015.

#### Основные интернет-источники

1. Всемирная книга фактов (*World Factbook*). URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.

2. Всемирная торговая организация. Сайт: [www.wto.org](http://www.wto.org).

3. Всемирный банк. Сайт: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

4. Европейский союз. Сайт: [www.europa.eu](http://www.europa.eu).

5. Конференция ООН по торговле и развитию. Сайт: <http://unctad.org>.

6. Международный валютный фонд. Сайт: [www.imf.org](http://www.imf.org).

7. Организация Объединенных Наций. Сайт: [www.un.org](http://www.un.org).

8. Организация экономического сотрудничества и развития. Сайт: [www.oecd.org](http://www.oecd.org).

9. Рейтинг «*Global 500*» журнала *Fortune*. URL: <http://fortune.com/global500>.

10. Сайт «Экономические показатели»: [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com).

11. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Сайт: <http://www.gks.ru>.

**Наши книги можно приобрести:**

**Учебным заведениям и библиотекам:**  
в отделе по работе с вузами  
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: [vuz@urait.ru](mailto:vuz@urait.ru)

**Частным лицам:**  
список магазинов смотрите на сайте [urait.ru](http://urait.ru)  
в разделе «Частным лицам»

**Магазинам и корпоративным клиентам:**  
в отделе продаж  
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: [sales@urait.ru](mailto:sales@urait.ru)

**Отзывы об издании присылайте в редакцию**  
e-mail: [red@urait.ru](mailto:red@urait.ru)

**Новые издания и дополнительные материалы доступны  
в электронной библиотечной системе «Юрайт»  
[biblio-online.ru](http://biblio-online.ru)**

*Учебное издание*

# **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

Учебник для академического бакалавриата

Под редакцией *А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина*

Формат 70×100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Гарнитура «Petersburg». Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 38,67.

**ООО «Издательство Юрайт»**  
111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а.  
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: [izdat@urait.ru](mailto:izdat@urait.ru), [www.urait.ru](http://www.urait.ru)

